

# Unsere Resultate

**Halbjahresbericht 2009**

---

**Hervorragender Neugeldzufluss von CHF 4,8 Mia.  
(+14% p. a.)**

---

**Starker Anstieg der verwalteten Kundenvermögen  
auf CHF 79,9 Mia.**

---

**Konzerngewinn mit CHF 53,9 Mio. auf Zielkurs  
(+38% gegenüber bereinigtem 2. Halbjahr 2008)**

---

**Ausblick zweite Jahreshälfte 2009: Unveränderte  
Ziele und Weiterführung der Strategie**

---

# Leitbild der Sarasin Gruppe

Als Finanzdienstleister mit Standorten in der Schweiz, in Europa, im Mittleren Osten und in Asien positioniert sich die Sarasin Gruppe als führender Anbieter in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung für private und institutionelle Kunden. Wer Sarasin wählt – sei dies als Kunde, Mitarbeitender oder Kapitalgeber –, entscheidet sich für ein traditionsreiches Finanzdienstleistungsunternehmen, das sich konsequent zur Nachhaltigkeit bekennt, Schweizer Grundwerten verpflichtet ist und über eine breite internationale Verankerung verfügt. Mit unseren qualitativ hochstehenden Dienstleistungen und Produkten erfüllen wir die Anforderungen und Erwartungen unserer Kunden in Sachen Innovation, Exklusivität, Individualität und Performance.

Von unseren Mitarbeitern erwarten wir Teamgeist, Leistung und Performance. Wir setzen dabei auf ihre grosse Fach- und Sozialkompetenz. Sie prägt die persönliche Kundenberatung und schafft eine solide Vertrauensbasis. Als Arbeitgeber bieten wir nebst einem leistungsorientierten Entlohnungssystem sowie einer guten Absicherung durch Vorsorgeeinrichtungen ein attraktives und dynamisches Umfeld, in welchem Weiterbildung und Know-how-Transfer aktiv gefördert werden. Eine solide Ertragskraft, eine attraktive Dividende und die Rabobank als Mehrheitsaktionärin mit Triple-A-Rating sichern die wirtschaftliche Stabilität der Sarasin Gruppe.

# Inhalts- verzeichnis

<b>Kennzahlen in Kürze</b>	<b>04</b>	<b>Sarasin Gruppe:</b>	
<b>Vorwort</b>	<b>08</b>	<b>Rechnungslegung des Konzerns (ungeprüft)</b>	<b>45</b>
<b>Kommentar zur Geschäftsentwicklung</b>	<b>11</b>	Konsolidierte Erfolgsrechnung	46
Neugeld-Zufluss bestätigt Wachstumskraft	11	Konsolidiertes Gesamtergebnis	47
Starker Heimmarkt Schweiz und dynamisches internationales Netzwerk	12	Konsolidierte Bilanz	48
Portefeuilles: Direktanlagen wieder gefragter	13	Nachweis des Eigenkapitals	50
Ausbau des Kundenberaterteams kommt zum Tragen	14	Konsolidierte Ausserbilanzgeschäfte	52
Solide Ertragskraft dank erfolgreicher Diversifikation	15	Konsolidierte Geldflussrechnung	53
Gezieltes Kostenmanagement	15	Anhang zur konsolidierten Zwischenberichterstattung	54
Neu mit fünf Segmenten	16	Rechnungslegungsgrundsätze	54
Bilanzsumme leicht gestiegen	17	Angaben zu konsolidierten Bilanz- und Erfolgsrechnungspositionen	55
Solide Kapitalstärke und niedriges Risikoprofil	17	Segmentberichterstattung	60
Ausblick	17		
<b>Segmentberichterstattung</b>	<b>19</b>	<b>Informationen für Aktionäre und Medien</b>	<b>64</b>
Private Banking	22	<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>65</b>
Trading & Family Offices	27	<b>Unsere Standorte</b>	<b>66</b>
Asset Management, Products & Sales	31		
Bank Zweiplus	37		
Corporate Center	39		
<b>Nachhaltigkeit</b>	<b>41</b>		
Nachhaltigkeit aus Tradition	41		
Sarasin Gruppe CO <sub>2</sub> neutral	41		
Schonender Umgang mit Ressourcen	41		
Mitarbeitende als wichtiges Gut	42		
Engagierter Einsatz in der Gesellschaft	42		
Nachhaltigkeit als Kernkompetenz	43		
Herausragende Performance nachhaltiger Unternehmensanleihen	43		
Neue Nachhaltigkeitsprodukte	44		
Joint Venture für nachhaltige Anlageprodukte	44		
Sarasin veröffentlicht Studie über Erneuerbare Energien	44		

# Kennzahlen in Kürze

(konsolidierte Basis)

## Erfolgsausweis

	1H 2009	1H 2008	2H 2008	2H 2008
in 1 000 CHF			bereinigt <sup>1</sup>	
Erfolg Zinsengeschäft	67 844	64 346	64 211	64 211
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	170 486	202 288	196 728	196 728
Erfolg Handelsgeschäft	62 805	41 602	46 155	46 155
Übriger Erfolg	14 013	-767	11 919	62 581
<b>Betriebsertrag</b>	<b>315 148</b>	<b>307 469</b>	<b>319 013</b>	<b>369 675</b>
Personalaufwand	168 487	148 686	175 487	175 487
Sachaufwand	61 791	61 278	79 298	79 298
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>230 278</b>	<b>209 964</b>	<b>254 785</b>	<b>254 785</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>84 870</b>	<b>97 505</b>	<b>64 228</b>	<b>114 890</b>
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	13 975	9 554	14 020	14 020
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	4 419	1 212	5 738	79 471
<b>Konzernergebnis vor Steuern</b>	<b>66 476</b>	<b>86 739</b>	<b>44 470</b>	<b>21 399</b>
Gewinnsteuern	12 593	11 409	5 382	-10 102
<b>Konzernergebnis inkl. Minderheitsanteile</b>	<b>53 883</b>	<b>75 330</b>	<b>39 088</b>	<b>31 501</b>
Konzernergebnis exkl. Minderheitsanteile	50 784	68 636	33 667	26 080

## Segmentergebnis (vor Steuern)

	1H 2009	1H 2008	2H 2008	2H 2008
in 1 000 CHF			bereinigt	
Private Banking	4 267	47 985	8 214	8 214
Trading & Family Offices	31 963	21 991	24 856	24 856
Asset Management, Products & Sales	15 320	36 385	8 226	8 226
Bank Zweiplus	4 103	0	6 974	6 974
Corporate Center	10 823	-19 622	-3 800	-26 871
<b>Total Segmentergebnis</b>	<b>66 476</b>	<b>86 739</b>	<b>44 470</b>	<b>21 399</b>

<sup>1</sup> Das 2. Halbjahr 2008 war durch Sonderfaktoren geprägt. Es resultierte im Zusammenhang mit der Auslagerung des Geschäfts mit Direktkunden im Retail- und Affluentsegment sowie mit Kunden von Finanzdienstleistern in die neu gegründete Bank Zweiplus AG, Zürich, ein einmaliger Erfolg von CHF 50,7 Mio. Andererseits verursachte die Finanzkrise Ausfälle bei Forderungen gegenüber Banken in Höhe von CHF 58,2 Mio. nach Steuern.

## Bilanz Eckwerte

in 1 000 CHF	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
Bilanzsumme	13 603 939	12 235 089	12 706 886
Ausleihungen	5 928 486	4 462 773	5 203 474
Kundengelder	9 351 514	7 269 105	8 483 257
Eigenkapital inkl. Minderheitsanteile	1 279 076	1 212 215	1 193 203
Eigenkapital exkl. Minderheitsanteile	1 228 544	1 182 140	1 146 840

## Kundenvermögen<sup>1</sup>

in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008
Total Kundenvermögen per Stichtag	79 926	81 370	69 679
Veränderung durch Akquisition	0	0	0
Veränderung durch Desinvestition	-442	0	0
Veränderung durch Neugelder	4 792	7 228	7 248
Veränderung durch Performance	5 897	-8 860	-18 939
Zu- / Abnahme Kundenvermögen (in %)	14,7	-2,0	-14,4

Abb. 1: Konzerngewinn

(in Mio. CHF)

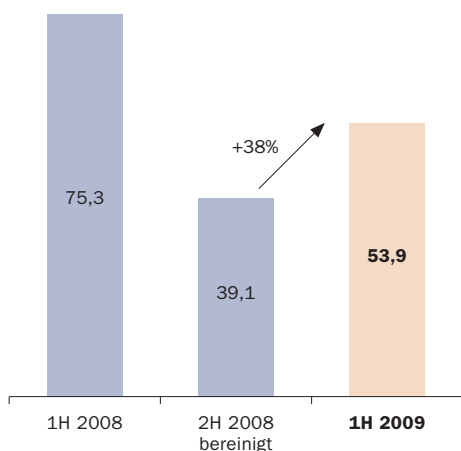
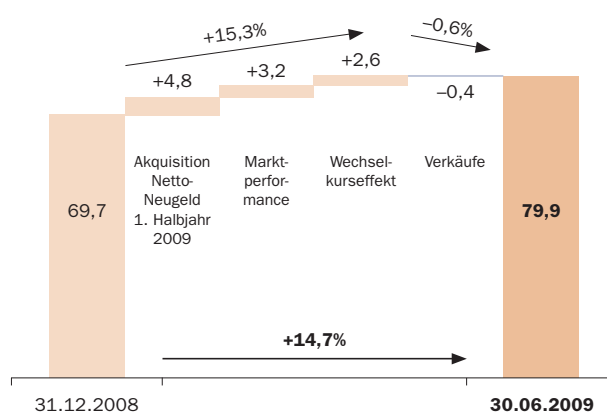


Abb. 2: Entwicklung Kundenvermögen 31.12.2008 bis 30.06.2009

(in Mia. CHF)



<sup>1</sup> Es werden Wertpapiere, Wertrechte, Edelmetalle sowie Treuhandanlagen zum Marktwert erfasst. Die Angaben umfassen deponierte Werte sowohl bei Konzerngesellschaften als auch bei Dritten, für welche die Konzerngesellschaften ein Verwaltungsmandat ausüben. Das Anlagefondsvermögen umfasst die zum öffentlichen Vertrieb zugelassenen Anlagefonds der Sarasin Gruppe.

**Verhältniszahlen**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	2H 2008
in %			bereinigt	
Bruttomarge auf Kundenvermögen	<b>0,86</b>	0,78	0,82	0,95
Return on Assets (ROA)				
– Betriebsertrag in % der Bilanzsumme <sup>1</sup>	<b>4,8</b>	5,1	5,1	5,9
– Konzernergebnis in % der Bilanzsumme <sup>1</sup>	<b>0,8</b>	1,3	0,6	0,5
Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand / Betriebsertrag)	<b>73,1</b>	68,3	79,9	68,9
Cost Income Ratio II (Geschäftsaufwand inkl. Abschreibungen / Betriebsertrag)	<b>77,5</b>	71,4	84,3	72,7
Return on Equity (ROE) <sup>2</sup>	<b>8,7</b>	12,2	6,4	5,2
in %	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008		31.12.2008
Eigenkapitalquote <sup>3</sup>	<b>9,4</b>	9,9		9,4
BIZ-Tier-1-Kapitalquote	<b>15,4</b>	15,1		14,5

**Kennzahlen pro Mitarbeiter<sup>4</sup>**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	2H 2008
in CHF			bereinigt	
Betriebsertrag	<b>204 939</b>	249 819	219 019	253 802
Geschäftsaufwand <sup>5</sup>	<b>158 836</b>	178 358	184 549	184 549
Bruttogewinn	<b>55 190</b>	79 223	44 096	78 878
Konzernergebnis inkl. Minderheitsanteile	<b>35 040</b>	61 206	26 836	21 627

**Kennzahlen pro Namenaktie B à nom. CHF 1<sup>6</sup>**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	2H 2008
in CHF			bereinigt	
Bruttogewinn	<b>1,4</b>	1,6	1,1	1,9
Konzernergebnis	<b>0,8</b>	1,1	0,6	0,4

<sup>1</sup> Bilanzsumme: Durchschnitt von zwei Periodenendwerten.

<sup>2</sup> Eigenmittel vor Gewinnverwendung: Durchschnitt von zwei Periodenendwerten inkl. Minderheitsanteile.

<sup>3</sup> Eigenkapital inkl. der Minderheitsanteile in Prozenten der Bilanzsumme.

<sup>4</sup> Mitarbeiterzahl: Durchschnittlicher Jahresmitarbeiterbestand (teilzeitbereinigt).

<sup>5</sup> Geschäftsaufwand inkl. Abschreibungen auf dem Anlagevermögen.

<sup>6</sup> Die Kennzahlen pro Namenaktie sind ohne Minderheitsanteile gerechnet.

## Börsenkurs

in CHF	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
Am Stichtag	33,80	45,95	31,50
Höchstkurs	36,75	54,05	51,00
Tiefstkurs	21,50	39,08	25,45
Börsenkapitalisierung (in Mio. CHF)	2 067	2 810	1 926

## Eingetragene Aktionäre

30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
2 188	2 038	2 117

## Anzahl Mitarbeitende (teilzeitbereinigt)

	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
Gruppe	1 540,3	1 312,1	1 537,0
Davon Schweiz	1 049,0	873,5	1 045,0
Davon Ausland	491,3	438,6	492,0

## Kundenberater (teilzeitbereinigt)

Inklusive Assistenz	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
Gruppe	416,7	335,9	416,0
Davon Schweiz	244,7	192,0	250,1
Davon Ausland	172,0	143,9	165,9

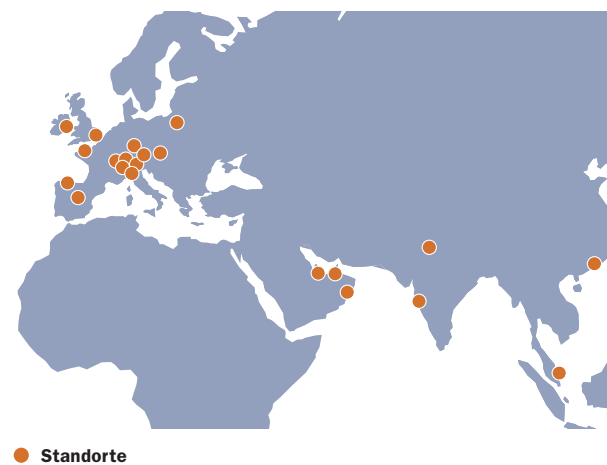
Abb. 3: Börsenkursentwicklung

(Index 30.06.2008 = 100)



— Namenaktie B Bank Sarasin & Cie AG  
 — Swiss Performance Index (SPI)

Abb. 4: Standorte der Sarasin Gruppe



● Standorte

Basel, Bern, Delhi, Doha, Dubai, Dublin, Frankfurt a. M., Genf, Guernsey, Hongkong, La Coruña, London, Lugano, Madrid, Maskat, Mumbai, München, Singapur, Warschau, Wien, Zürich

# Vorwort

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Wir freuen uns, Ihnen für die erste Jahreshälfte 2009 ein ansprechendes Ergebnis präsentieren zu können. Gerade auch mit Blick auf das schwierige Marktumfeld in der zweiten Jahreshälfte 2008 und einem noch schwierigeren ersten Quartal 2009 ist das Resultat für uns mehr als erfreulich. Es spricht für die Anerkennung unserer Positionierung im Markt sowie den Erfolg der konsequenten Fortsetzung unserer Wachstumsstrategie. Aufgrund des Marktumfeldes haben wir unsere Investitionen in künftiges Wachstum zwar etwas verlangsamt, aber dennoch selektiv vorangetrieben.

Besonders erfreulich ist der Anstieg der verwalteten Kundenvermögen. Sie stiegen von CHF 69,7 Mia. per Ende 2008 auf CHF 79,9 Mia. per 30.6.2009. Dieser Erfolg basiert auf einem hervorragenden Neugeldzufluss von CHF 4,8 Mia. seit Anfang des Jahres und auf einer positiven Marktperformance sowie auf Wechselkurseffekten von insgesamt CHF 5,8 Mia. Die Höhe der akquirierten Neugelder belegt das grosse Vertrauen unserer Kunden. Sie honorieren die hochstehende Qualität und Professionalität unserer bestehenden und neuen Kundenberater, mit denen wir im vergangenen Jahr unser Team vorausschauend verstärkt haben. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir 2009 unser Jahresziel einer Neugeldakquisition von CHF 7 Mia. nicht nur erreichen, sondern aller Voraussicht nach übertreffen werden.

Unsere Ertragslage entwickelte sich erfreulich solide. Die operativen Erträge für das erste Halbjahr 2009 sind insgesamt gegenüber der Vorjahresperiode um 2,5% auf CHF 315 Mio. gestiegen. Die im Rahmen der Wachstums-

strategie erfolgte Diversifikation der Ertragsquellen wirkte sich positiv aus: So konnten das Zinsgeschäft mit CHF 68 Mio. (+5%) sowie das Handelsgeschäft mit CHF 63 Mio. (+51%) weiter ausgebaut werden. Das Risikoprofil der Bank bleibt unverändert niedrig, wie der Rückgang des durchschnittlichen Value at Risk im Handelsbereich auf CHF 325 000 (Vorjahresperiode: CHF 430 000) beweist. Verzögert wurde das Ertragswachstum im Vorjahresvergleich durch die marktbedingt tiefere Vermögensbasis und das schwierige Börsenumfeld der ersten Monate des Jahres 2009. Die Tatsache, dass die Unternehmensgewinne schlechter als erwartet ausfielen und die weltweit geschnürten Fiskalprogramme hinsichtlich ihrer Wirksamkeit mit grosser Unsicherheit verbunden waren, hat in den ersten drei Monaten des Berichtsjahres zu einem Ausverkauf der Aktienmärkte geführt. Entsprechend fiel unser Kommissionserfolg, der ein Hauptpfeiler unserer Ertragskraft ist, im ersten Quartal schwächer aus. Zusätzlich entfalteten der unverändert hohe Bestand liquider Mittel und die infolge der ungünstigen Marktsituation rückläufigen Transaktionsvolumina ihre Wirkung. Für den weiteren Jahresverlauf sind wir zurückhaltend optimistisch. Die Entwicklung der Ertragslage ist aufgrund der von uns nicht direkt beeinflussbaren Marktsituation weiterhin mit Unsicherheiten verbunden.

Die Weiterführung unseres gezielten Kostenmanagements ist deshalb nach wie vor essentiell. Bereits im ersten Halbjahr zeigen sich hier Erfolge: Die Personalkosten sind zwar im Vergleich mit dem ersten Halbjahr 2008 erwartungsgemäss infolge des Ausbaus unseres qualitativ hochstehenden Kundenberaterteams gestiegen. Zu Beginn dieses Jahres wurde der Ausbau deutlich gedrosselt. So hat die Geschäftsleitung entschieden, im Rahmen des Kostenmanagements den Personalbestand im Jahr 2009 nahezu unverändert zu halten. Im Rahmen der natürlichen Fluktuation werden jedoch weiterhin neue Mitarbeitende angestellt. Sodann werden eine Aufwertung durch den Austausch von Mitarbeitenden, die mit ihrer Leistung langfristig nicht überzeugen, durch neue Mitarbeitende sowie eine weitere Erhöhung des Anteils der Kundenberater am Gesamtmitarbeiterbestand angestrebt.



CEO Joachim H. Strähle und Präsident Christoph Ammann

Im Weiteren wurden die Sachkosten im Zuge des strikten Kostenmanagements einer engen Kontrolle unterzogen. Die Überprüfung des bestehenden Geschäftsportfolios und die Aufgabe, das Redimensionieren oder Einfrieren einzelner nicht oder nicht genügend schnell erfolgversprechender Business Cases und der darauf abgestimmten Serviceleistungen zeigen die erwünschte Wirkung. Erfreulicherweise laufen aber die meisten Business Cases gut. Der Geschäftsaufwand beläuft sich im ersten Halbjahr 2009 auf CHF 230 Mio.

Das gute Halbjahresergebnis 2009 von CHF 54 Mio., das unsere Bank im aktuellen, nach wie vor herausfordernden Marktumfeld erzielen konnte, basiert auf der fokussierten Weiterführung unserer auf Nachhaltigkeit und Investitionen in die Zukunft ausgerichteten Wachstumsstrategie. So haben wir im ersten Halbjahr 2009 unsere Wachstumsstrategie den Marktbedingungen angepasst und schweremässig auf Märkte mit grossem Potenzial ausgerichtet. Zum einen haben wir mit der Eröffnung einer weiteren Schweizer Filiale in der Bundeshauptstadt Bern im Juni 2009 unsere ungebrochen starke Position im wichtigen Heimmarkt verstärkt. Gleichzeitig kommt der letztes Jahr lancierte Ausbau der bestehenden Schweizer Standorte dieses Jahr zum Tragen. Zum anderen verfügt die Sarasin Gruppe neu über Repräsentanzen in Polen (Warschau) und in Österreich (Wien). Als Tor zu Zentral- und Osteuropa sind beide Standorte

**Wir haben im ersten Halbjahr 2009 weiter, aber den Marktbedingungen angepasst vorsichtig, unsere Position ausgebaut und unsere Wachstumsinitiativen umsichtig vorangetrieben. Dabei wurden bei der Auswahl der Standorte schwerpunktmässig Märkte mit grossem Potenzial berücksichtigt.**

für die weiterführenden Expansionspläne der Bank besonders attraktiv. Ende Juni haben wir ausserdem die Eröffnung von zwei Niederlassungen in Indien (Delhi und Mumbai) bekannt gegeben. Wir sind überzeugt, dass Indien zu einem starken wirtschaftlichen Motor werden wird und als Markt vielfältige Möglichkeiten für unsere Gruppe bietet. Die Wirtschaftsindikatoren zeigen, dass wir einen sehr günstigen Zeitpunkt für den Einstieg in diesen Markt gewählt haben. Unser Halbjahresergebnis belegt ausserdem, dass gerade jetzt die Region Asien mit einem guten Ergebnis überzeugen kann und auf positivem Wachstumskurs ist.

Nachhaltiges Investieren feiert im Hause Sarasin dieses Jahr sein 20jähriges Bestehen. Nicht nur in der Schweiz, wo wir diesbezüglich Marktführer sind, sondern auch in unseren verschiedenen internationalen Zielmärkten spüren wir, dass die Nachhaltigkeit als Pluspunkt für uns spricht. Wir haben in den letzten 20 Jahren viele positive Erfahrungen mit diesem Anlagestil sammeln können. Doch spätestens die aktuelle Finanzkrise hat uns und unseren Kunden vor Augen geführt, welchen grossen Mehrwert die nachhaltige Analyse bieten kann. Der Kapitalmarkt signalisiert klar, dass nachhaltige Unternehmen als solide Kreditparteien angesehen werden. Als Pionier auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit und dank ausgewiesenen Nachhaltigkeitsexperten können wir unsere Kunden in diesem Bereich ausgezeichnet beraten. Als nachhaltiger Marketplayer verlangt unser Commitment zur Nachhaltigkeit aber auch eine diesbezüglich konsequente Handlungsweise. Die Ende des letzten Jahres entschiedene Umstellung des Portfoliomanagements für Privatkunden in der Schweiz auf Nachhaltigkeit wurde von unseren Kunden begrüsst. Dass Nachhaltigkeit gefragt ist und wir als kompetenter Partner reüssieren können, schlägt sich bei den verwalteten Vermögen nieder. So ist das anhand von Nachhaltigkeitskriterien verwaltete Vermögen in den vergangenen zehn Jahren von CHF 626 Mio. auf CHF 10,1 Mia. gestiegen. Sodann betrug das Vermögen, das von Dritten unter Nutzung des Sarasin Nachhaltigkeitsresearchs verwaltet wird, per 30.6.2009 CHF 23,4 Mia.

Unserer Kapitalstärke kommt im aktuellen Umfeld nach wie vor grosse Bedeutung zu. Im Sinne eines nachhaltigen und vorausschauenden Agierens haben unsere Aktionäre an der Generalversammlung 2009 verschiedenen Anträgen des Verwaltungsrates zugestimmt, welche uns den gewünschten Handlungsspielraum zur Beschaffung von zusätzlichem Kapital verschaffen: Anstelle der üblichen Dividende wurden Cash oder Titel Optionen (COTO) ausgegeben. Gleichzeitig wurde weiteres bedingtes Kapital zur Abdeckung künftiger Eigenmittelerfordernisse gutgeheissen. Bis Ende Juli 2009 haben gemessen am Aktienkapital bereits 58% unserer Aktionäre – darunter unsere Mehrheitsaktionärin Rabobank – entschieden, die COTO auszuüben. Dies ist als Zeichen ihres Vertrauens und ihres Glaubens an die Bank Sarasin als attraktives Investment zu werten.

**Bis Ende Juli 2009 haben gemessen am Aktienkapital bereits 58% unserer Aktionäre – darunter unsere Mehrheitsaktionärin Rabobank – entschieden die COTO auszuüben. Dies ist als Zeichen ihres Vertrauens und ihres Glaubens an die Bank Sarasin als attraktives Investment zu werten.**

Ein aktuelles Thema, das durch die Finanzkrise in den letzten Monaten ins Scheinwerferlicht gerückt ist und den Finanzplatz Schweiz betrifft, ist das Bankkundengeheimnis. Das Bankkundengeheimnis umfasst die Pflicht der Banken, über alle Tatsachen, die ihre Kunden betreffen, Verschwiegenheit zu wahren. Das Bankkundengeheimnis schützt den Kunden damit vor neugierigen Einblicken in seine finanzielle Privatsphäre. Es galt nie absolut und gewährte insbesondere kriminellen Tätigkeiten nie Schutz. Wir verfolgen die aktuelle politische Diskussion mit grosser Aufmerksamkeit. Die Entscheidungen, die jetzt gefällt werden, sind für die Zukunft des Schweizer Finanzplatzes von grösster Bedeutung und haben unter Umständen Einfluss auf unsere Position im Schweizer Heimmarkt. Grundsätzlich sehen wir uns aber in einer vorteilhaften Lage: Denn die Bank Sarasin hat sich im Rahmen ihrer internationalen Wachstumsstrategie in den letzten Jahren geografisch sehr gut diversifiziert und in den verschiedenen Regionen etabliert.

Was unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2009 betrifft, so bleiben diese unverändert: Wir sind überzeugt, die Neu-

geldakquisition von CHF 7 Mia. aller Voraussicht nach zu übertreffen. Das um Performance bereinigte Ziel, 2010 Kundenvermögen von CHF 100 Mia. zu verwalten, werden wir somit noch im Jahr 2009 vorzeitig erreichen. Bei unserem Gewinnziel befinden wir uns genau auf Kurs. Unser operatives Ergebnis 2009 erwarten wir unter Annahme einer Verbesserung des Marktumfeldes im zweiten Halbjahr 2009 im Bereich des Geschäftsjahresergebnisses 2008. Mit dem substantiellen Ausbau des Kundenberaterteams im 2008 haben wir für unsere Wachstumsbasis bereits gut vorgesorgt. Wir sind für den weiteren Ausbau in der zweiten Jahreshälfte

2009 eher zurückhaltend, werden aber sich bietende Opportunitäten zur Umsetzung unserer Wachstumsstrategie weiterhin nutzen. Insgesamt planen wir, im laufenden Jahr 2009 unseren Personalbestand ungefähr auf dem aktuellen Niveau zu halten.

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken wir herzlich für ihren grossen Einsatz und ihre Leistungsbereitschaft, der unseren Kunden und Aktionären zugute kommt. Ihr Engagement und ihre Treue ermöglichen es uns, ein derart erfreuliches Resultat zu erwirtschaften. Unseren Aktionären und Kunden gebührt unser grosser Dank für das ungebrochene Vertrauen. Es verpflichtet uns, als Team tagtäglich professionelle Leistung zu erbringen und unser Bestes zu geben. Denn nur damit können wir überzeugen.

Freundliche Grüsse



Christoph Ammann  
Präsident des Verwaltungsrates



Joachim H. Strähle  
Chief Executive Officer

# Kommentar zur Geschäftsentwicklung

## Neugeld-Zufluss bestätigt Wachstumskraft

Mit einem Neugeld-Zufluss von CHF 4,8 Mia. erbringt die Sarasin Gruppe im ersten Halbjahr 2009 wiederum eine hervorragende Akquisitionsleistung. Mit diesem Ergebnis liegt sie über dem für das Gesamtjahr 2009 definierten Zielkurs von CHF 7 Mia. Das Ergebnis belegt, dass das Festhalten an der fokussierten Wachstumsstrategie und die zukunftsgerichteten, selektiven Investitionen in ein kontinuierliches Wachstum auch in einem schwierigen Umfeld von den Marktakteuren honoriert werden. Der ungebrochene Zufluss an Netto-Neugeldern macht deutlich, dass der Sarasin Gruppe grosses Vertrauen entgegengebracht wird. Es offenbart gleichzeitig die hohe Qualität und Professionalität des Kundenberaterenteams, welches die Gruppe im letzten Jahr mit 122 Kundenberatern vorausschauend substanziell verstärkt hat.

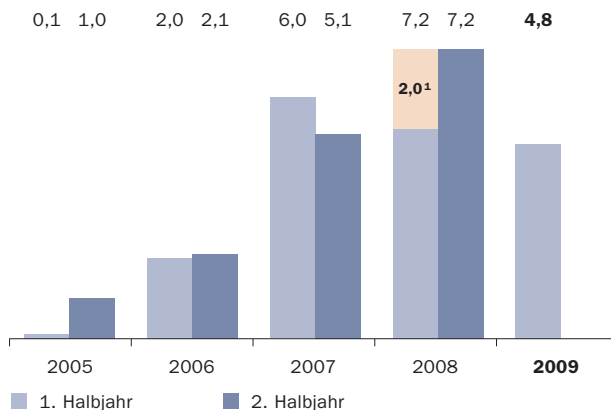
Der Neugeld-Zufluss wird von allen Standorten – sowohl im Privatkundengeschäft als auch im institutionellen Geschäft – getragen. Insbesondere Asien und der Mittlere

Osten überzeugen mit einer Steigerung – sowohl im Vergleich mit dem ersten Halbjahr 2008 als auch dem zweiten Halbjahr 2008. Der in den letzten Jahren konsequent erfolgte Ausbau der Sarasin Standorte in diesen Regionen trägt Früchte. Entgegen dem allgemeinen Branchentrend verzeichnet Sarasin sodann Netto-Zuflüsse von Total CHF 604 Mio. in den eigenen Anlagefonds. Das Volumen der Sarasin Anlagefonds ist in der Berichtsperiode von CHF 11,0 Mia. um 5% auf CHF 12,3 Mia. gestiegen.

Dank der Stabilisierung und der zunehmenden Erholung der Finanzmärkte ab April 2009 verbesserte sich die Marktperformance und liess die betreuten Kundenvermögen um CHF 3,2 Mia. ansteigen. Der Währungseffekt verstärkte mit CHF 2,6 Mia. die positive Entwicklung zusätzlich. Im April 2009 wurde in Frankreich das Joint Venture UFG-Sarasin Asset Management gegründet, an dem die Sarasin Gruppe eine Minderheitsbeteiligung hält. Durch das Einbringen von Sarasin Asset Management, Paris, in dieses Joint Venture entfallen somit in der Berichtsperiode als Devestition Kundenvermögen in der Höhe von CHF 442 Mio. aus dem Konsolidierungskreis der Sarasin Gruppe. Insgesamt stieg der Bestand der verwalteten Kundenvermögen in der Berichtsperiode um CHF 10,2 Mia. oder 15% auf CHF 79,9 Mia. Er liegt damit nur noch leicht unter dem Vorjahresbestand (30. Juni 2008: CHF 81,4 Mia.).

**Abb. 5: Netto-Neugelder auf Halbjahresbasis**

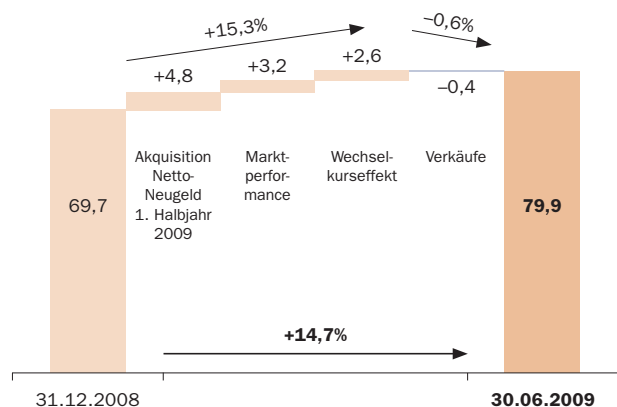
(in Mia. CHF)



<sup>1</sup> CHF 2,0 Mia. Neugelder resultierten aus dem von der AIG Private Bank in die Bank Zweiplus eingebrachten Kundenvermögen.

**Abb. 6: Entwicklung Kundenvermögen 31.12.2008 bis 30.06.2009**

(in Mia. CHF)



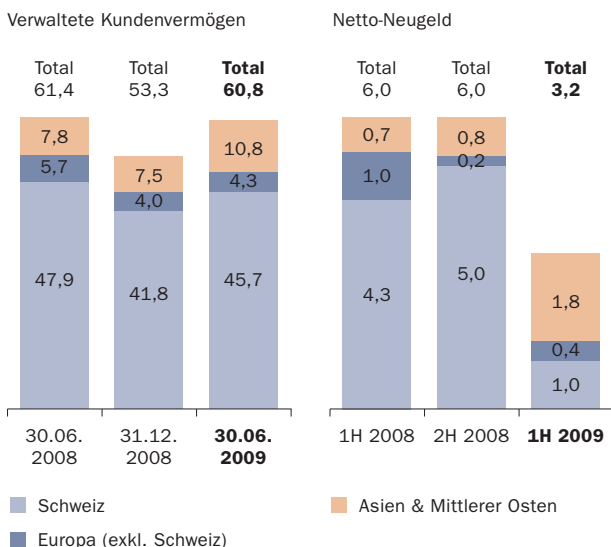
**Starker Heimmarkt Schweiz und dynamisches internationales Netzwerk**

Im Privatkundengeschäft wird mit CHF 45,7 Mia. der weit-aus grösste Anteil der Vermögen nach wie vor an den Schweizer Standorten betreut. Gegenüber Ende 2008 (CHF 41,8 Mia.) nahmen die Kundenvermögen um 9% zu. Der Bestand erreichte aber noch nicht wieder denjenigen vor Jahresfrist. Eine positive Wachstumsdynamik entfaltete sich an den Standorten in Asien und im Mittleren Osten: Die Geschäftsbasis konnte gegenüber Ende 2008 (CHF 7,5 Mia.) um 44% auf CHF 10,8 Mia. gesteigert werden. An den Standorten in Europa stiegen die verwalteten Kundenvermögen per Ende Juni 2009 auf CHF 4,3 Mia. (+8%).

Was den Neugeld-Zufluss anbelangt, konnte das Kundenberaterenteam an den Standorten in Asien und im Mittleren Osten gegenüber dem Vorjahr seine Leistung mit CHF 1,8 Mia. mehr als verdoppeln. Die Teams an den Schweizer Standorten steuerten einen Beitrag von CHF 1,0 Mia. und diejenigen an den weiteren europäischen Standorten von CHF 0,4 Mia. bei.

**Abb. 7: Privatkundengeschäft an den verschiedenen Standorten der Sarasin Gruppe**

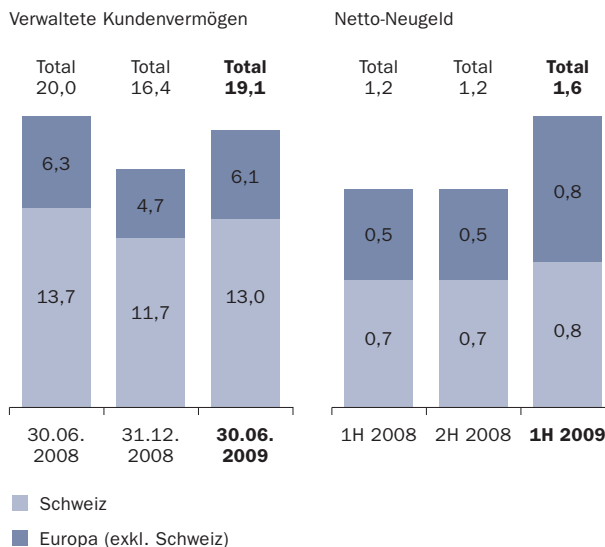
(in Mia. CHF)



Das Geschäft mit institutionellen Grossanlegern betreibt die Bank an den Standorten in der Schweiz sowie an drei Standorten in Europa (Frankfurt, London, München). Die

**Abb. 8: Geschäft mit institutionellen Kunden an den verschiedenen Standorten der Sarasin Gruppe**

(in Mia. CHF)

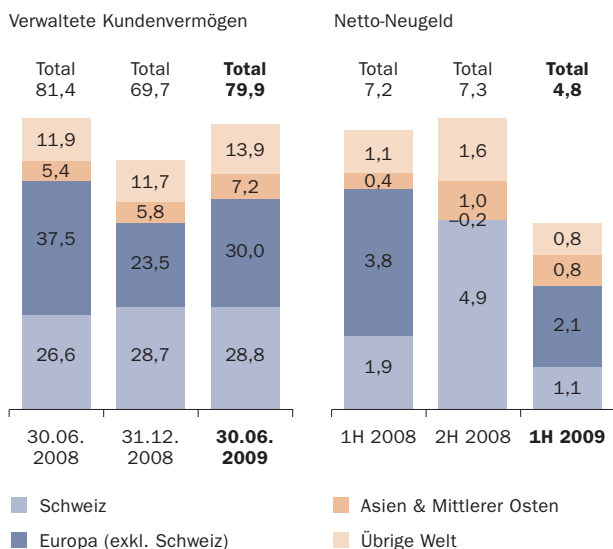


per Ende Juni 2009 verwalteten institutionellen Vermögen erhöhten sich um 16% auf CHF 19,1 Mia. Die in der Schweiz verwalteten Kundenvermögen belaufen sich auf CHF 13,0 Mia. und die an den europäischen Standorten auf CHF 6,1 Mia. Der Zufluss an Netto-Neugeldern konnte im ersten Halbjahr 2009 gegenüber dem Vorjahr um 33% auf CHF 1,6 Mia. gesteigert werden. Sowohl die Schweiz wie Europa generierten mit je CHF 0,8 Mia. mehr Netto-Neugeld als im Vorjahr.

Nach Kundendomizil bilden die europäischen Zielmärkte ausserhalb der Schweiz mit CHF 30,0 Mia. vor der Schweiz mit CHF 28,8 Mia. die bedeutendste Geschäftsbasis der Sarasin Gruppe. Ende 2008 stand hier zwischenzeitlich die Schweiz an erster Stelle. Der Zufluss an Neugeldern von europäischen Kunden beläuft sich in der Berichtsperiode auf CHF 2,1 Mia. und ist damit von allen Märkten am grössten. Der Akquisitionserfolg bei Schweizer Kunden beträgt in derselben Periode CHF 1,1 Mia. Die verwalteten Vermögen von Kunden aus Asien und dem Mittleren Osten steigen dank einer Akquisitionsleistung von CHF 0,8 Mia. auf CHF 7,2 Mia. Von den Kunden aus der «übrigen Welt» akquirierte die Sarasin Gruppe in der Berichtsperiode ebenfalls CHF 0,8 Mia., womit der Bestand auf CHF 13,9 Mia. angestiegen ist.

**Abb. 9: Verwaltete Vermögen und Netto-Neugeld-Zufluss nach Kundendomizil**

(in Mia. CHF)



Die Verteilung der Kunden auf die verschiedenen Grössensegmente entspricht per Juni 2009 wieder nahezu derjenigen vor Jahresfrist. Der Grossteil der Vermögen stammt von Kunden mit mehr als CHF 10 Mio., was einerseits auf die institutionellen Grosskunden, aber auch auf erhebliche Bestände von sehr vermögenden Privatkunden zurückzuführen ist. Sodann ist die kontinuierliche Steigerung der Bestände von Kunden in den mittleren Grössenklassen ein erfreulicher Beleg für die erfolgreiche Positionierung der Sarasin Gruppe im Geschäft mit Privatkunden aus diesem Segment.

**Abb. 10: Entwicklung der Kundengrössen-Segmente**

(in Mia. CHF)

	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
< CHF 1 Mio.	9,8	10,0	8,7
CHF 1 Mio. bis CHF 5 Mio.	11,6	11,2	11,4
CHF 5 Mio. bis CHF 10 Mio.	6,8	6,3	6,3
> CHF 10 Mio.	51,7	53,9	43,3
<b>Total</b>	<b>79,9</b>	<b>81,4</b>	<b>69,7</b>

### Portefeuilles: Direktanlagen wieder gefragt

Gegenüber Ende 2008 haben die Direktanlagen in Aktien wie auch Obligationen in den Kundenportefeuilles wieder deutlich zugenommen. Nachdem Aktienanlagen im 2. Halb-

**Abb. 11: Betreute Kundenvermögen: Struktur nach Anlageinstrumenten**

(in Prozent)

	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008 <sup>1</sup>
Aktien	33,3	32,1	30,0
Obligationen	22,2	17,6	20,8
Anlagefonds (Sarasin und Drittfonds)	17,4	24,5	18,4
Übrige	5,1	5,6	6,3
Liquide Mittel, Treuhandanlagen	22,0	20,2	24,5

jahr 2008 und im ersten Quartal 2009 aufgrund der schwierigen Marktverhältnisse wenig gefragt waren, profitieren sie von der im zweiten Quartal einsetzenden Stabilisierung an den Finanzmärkten. Dass die Risikoaversion auf Seiten der Anleger aber unverändert überdurchschnittlich ist, zeigt sich im deutlich rückläufigen Anteil von Anlagefonds wie auch im ungebrochen hohen Anteil an liquiden Mitteln und Treuhandanlagen in den Portefeuilles der Kunden.

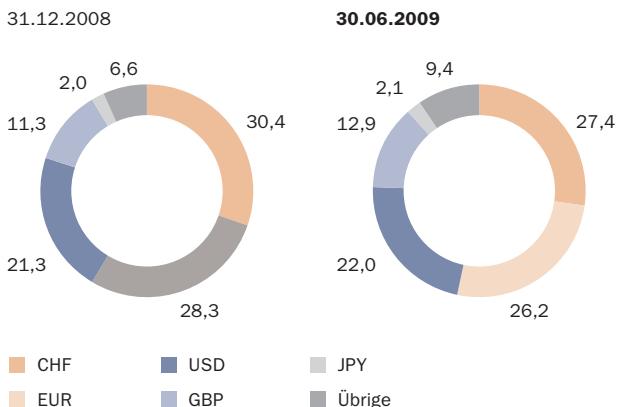
Der Anteil der Vermögen mit Verwaltungsmandaten (inkl. der eigenverwalteten Fonds) an den gesamten betreuten Kundenvermögen ging per 30.6.2009 leicht zurück auf 42,9% (31.12.2008: 43,3%).

Die Aufwertung des britischen Pfundes in den ersten sechs Monaten des Berichtsjahres zeigt sich in seinem wachsenden Anteil an den betreuten Kundenvermögen. Noch erreicht aber weder die Währung noch der Anteil an den Portefeuilles das Vorjahresniveau. Deutlich zugenommen hat auch der Anteil der übrigen Währungen. Ebenfalls leicht zugenommen hat der Anteil der in US-Dollar gehaltenen Kundenvermögen. Die Zunahmen gehen zu Lasten des Schweizer Frankens und des Euros. Der Anteil in Yen bleibt konstant.

<sup>1</sup> Die Anpassung der Werte per 31.12.2008 gegenüber den im Geschäftsbericht 2008 veröffentlichten Werten ist auf die im Februar 2009 erfolgte Migration der von der AIG Private Bank in die Bank Zweiplus eingebrachten Vermögen auf Avaloq zurückzuführen. Die Migration ermöglichte eine genauere Zuordnung dieser Vermögen in die verschiedenen Klassen der Anlageinstrumente.

**Abb. 12: Betreute Kundenvermögen: Struktur nach Währungen**

(in Prozent)



**Ausbau des Kundenberaterenteams kommt zum Tragen**

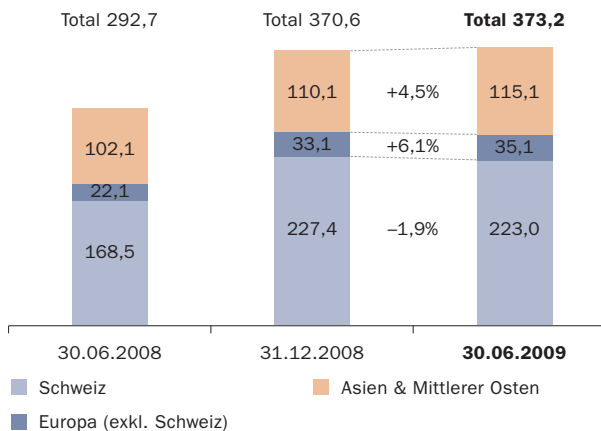
Im letzten Jahr hat die Bank vorausschauend die sich ergebenden Chancen in einem für die Anstellung erfahrener Kundenberater attraktiven Marktumfeld genutzt. Sie hat innert Jahresfrist die Anzahl um 42% erhöht und damit ihr Beraterenteam qualitativ und quantitativ deutlich verstärkt. Die im ersten Halbjahr 2009 erbrachte Akquisitionsleistung spricht für den Erfolg dieser im 2008 getätigten Wachstumsinvestitionen sowie für das Engagement, die Erfahrung und Professionalität des bestehenden Beraterenteams. Die Wettbewerbsvorteile, welche die Bank Sarasin mit dem letztjährigen Ausbau gewonnen hat, kommen jetzt zum Tragen.

Die Bank Sarasin hat in der Berichtsperiode die Anzahl Kundenberater mit 416 (inkl. Assistenzen) auf hohem Niveau gehalten. An den verschiedenen Standorten gab es seit Anfang des Jahres entsprechend nur geringe zahlenmässige Verschiebungen. Während an den Schweizer Standorten die Anzahl Kundenberater um 5 auf 245 zurückging, erhöhten sich an den Standorten in Asien und dem Mittleren Osten die Anzahl Kundenberater entsprechend auf heute 115. Die Standorte in Europa blieben mit insgesamt 56 Kundenberatern konstant.

Am meisten Kundenberater sind nach wie vor in der Schweiz im Geschäft mit Privatkunden tätig: Insgesamt arbeiten 223 Kundenberater an den 5 Schweizer Standorten. An zweiter Stelle folgen mit 115 Kundenberatern die Standorte in Asien und im Mittleren Osten. An den

**Abb. 13: Privatkundengeschäft: Anzahl Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer<sup>1</sup> an den Standorten der Sarasin Gruppe**

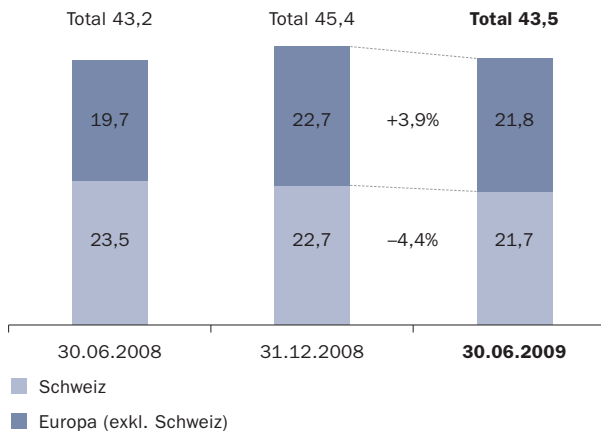
(teilzeitbereinigt)



europäischen Niederlassungen sind 35 Berater für Privatkunden angestellt. Über die gesamte Sarasin Gruppe betreut ein Berater im Privatkundengeschäft durchschnittlich CHF 164 Mio., was gegenüber dem 1. Halbjahr 2008 mit CHF 225 Mio. einem Rückgang von 27% entspricht. Die durchschnittliche Akquisitionsleistung im Geschäft mit Privatkunden belief sich auf CHF 9 Mio. gegenüber CHF 22 Mio. im ersten Halbjahr 2008.

**Abb. 14: Geschäft mit institutionellen Kunden: Anzahl Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer<sup>1</sup> an den Standorten der Sarasin Gruppe**

(teilzeitbereinigt)



<sup>1</sup> Inkl. Assistenzen.

Dasselbe Bild zeigt sich beim institutionellen Geschäft, das die Bank von ihren Standorten in der Schweiz, in Deutschland und Grossbritannien aus betreibt: Die Anzahl Kundenberater blieb mit 44 nahezu unverändert gegenüber Ende 2008. Die leichte Abnahme am Standort Schweiz wird durch eine leichte Zunahme in Europa kompensiert. Das durchschnittlich betreute Vermögen pro Kundenbetreuer beläuft sich auf CHF 430 Mio. und erhöhte sich um 23% (31.12.2008: CHF 380 Mio.). Die durchschnittliche Akquisitionsleistung pro Kundenbetreuer betrug im institutionellen Geschäft CHF 37 Mio., was gegenüber dem Vorjahr mit CHF 28 Mio. einer Steigerung um mehr als 30% entspricht.

#### Solide Ertragskraft dank erfolgreicher Diversifikation

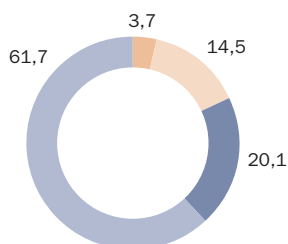
Im ersten Halbjahr 2009 erwirtschaftete die Bank Sarasin einen Betriebsertrag von CHF 315 Mio. (1. Halbjahr 2008: CHF 307 Mio.), was einen leichten Anstieg von 2,5% bedeutet. Die Bank befindet sich damit – gerade auch im Hinblick auf das im ersten Quartal 2009 noch sehr schwierige Börsenumfeld und der Zurückhaltung der Kunden Investitionen zu tätigen – auf einem soliden Niveau. Die im Rahmen der Wachstumsstrategie erfolgte Diversifikation der Ertragsquellen über die drei Hauptpfeiler des Geschäfts hinweg wirkt sich positiv aus.

Der kontinuierliche Ausbau des Hypothekar- und Lombardkreditgeschäfts lässt den Zinsertrag weiter auf CHF 68 Mio. (+5%.) ansteigen. Sodann konnte das Handelsgeschäft deutlich intensiviert und ertragreicher gestaltet werden.

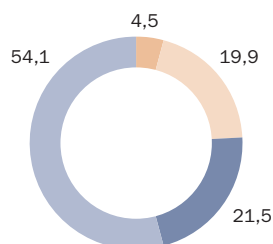
Abb. 15: Struktur des bereinigten Betriebsertrags

(in Prozent)

1H 2008



1H 2009



■ Übriger Erfolg  
■ Handelsgeschäft  
■ Zinsgeschäft  
■ Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

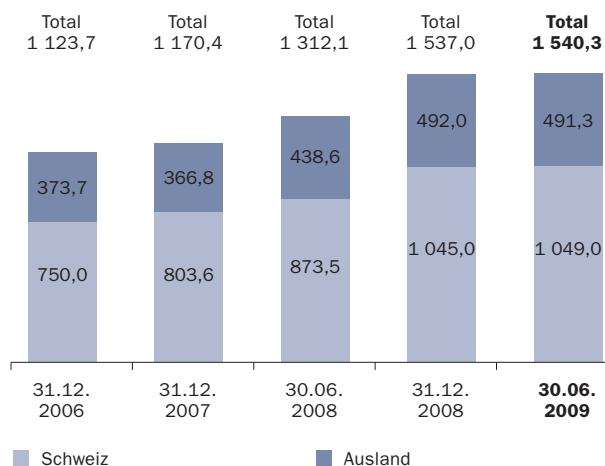
Im ersten Halbjahr 2009 beträgt der Handelsertrag CHF 63 Mio., was gegenüber dem Vorjahr mit CHF 42 Mio. einer Steigerung von 51% entspricht. Der Kommissions- und Dienstleistungserfolg entwickelte sich mit CHF 170 Mio. (-16%) rückläufig. Dies ergibt sich aus der im Vorjahresvergleich Performance bedingt niedrigeren Vermögensbasis und der unverändert tiefen Transaktionsvolumina. Sie belasten die transaktionsabhängigen Kommissionen. Der übrige Erfolg verzeichnet gegenüber dem Vorjahr (1. Halbjahr 2008: CHF -1 Mio.) eine deutliche Zunahme auf CHF 14 Mio. Namentlich die Erträge aus den eigenen Anlagen konnten wesentlich verbessert werden.

#### Gezieltes Kostenmanagement

Der Geschäftsaufwand der Bank Sarasin belief sich in der Berichtsperiode auf CHF 230 Mio. Damit reduzierte er sich gegenüber der 2. Jahreshälfte 2008 mit CHF 255 Mio. um 10%. Im Vergleich mit dem 1. Halbjahr 2008 (CHF 210 Mio.) liegen die Kosten aufgrund des deutlichen Ausbaus des Kundenberaterteams leicht höher. Diese Investition in das zukünftige Wachstum der Bank kommt – trotz eines seit Ende 2008 stabil gebliebenen Personalbestands von 1 540 (1. Halbjahr 2008: 1 312) – erst jetzt kostenmässig vollständig zum Tragen, da der Antritt der neuen Kundenberater zeitlich gestaffelt erfolgte. Die Personalkosten nahmen gegenüber dem Vorjahr damit erwartungsgemäss um 13% von CHF 149 Mio. (1. Halbjahr 2008) auf CHF 168 Mio. (1. Halbjahr 2009) zu. Der

Abb. 16: Personalbestand

(teilzeitbereinigt)

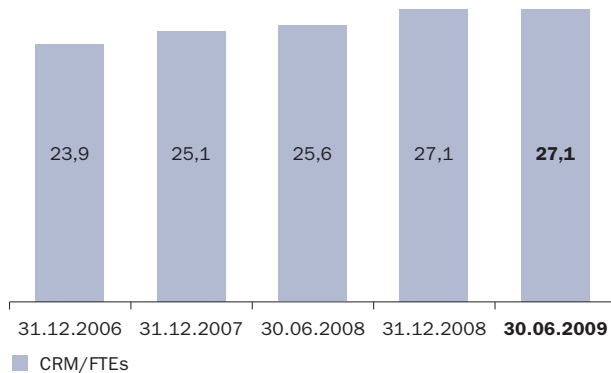


durchschnittliche bereinigte Personalaufwand pro Mitarbeiter konnte um 11% auf CHF 159 000 gesenkt werden.

Die Sachkosten konnten im Rahmen eines strikten Kostenmanagements reduziert werden. Der Sachaufwand beträgt im ersten Halbjahr 2009 noch CHF 62 Mio. und konnte damit im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2008 um 22% gesenkt werden. Dies trotz der selektiv umgesetzten Wachstumsinitiativen, namentlich der Eröffnung neuer Standorte in der Schweiz (Bern), in Ost- und Zentraleuropa (Warschau und Wien) sowie in Indien (Delhi und Mumbai). Die angekündigte Überprüfung des bestehenden Geschäftsportfolios sowie die Aufgabe oder das Stoppen einzelner Business Cases, die nicht oder nicht schnell genug Erfolg versprechen, entfaltet die gewünschte Wirkung.

**Abb. 17: Anteil des Kundenberaterenteams am Personalbestand**

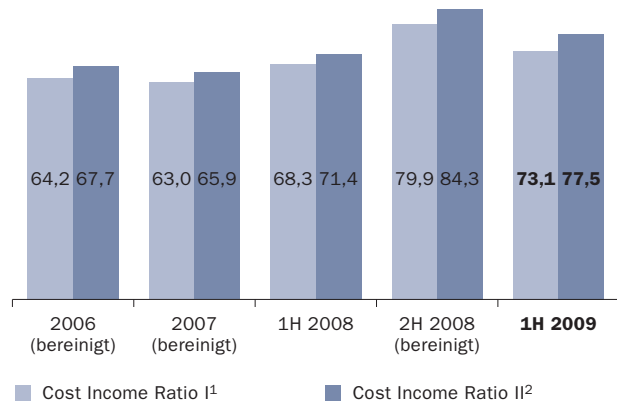
(in Prozent)



Die Abschreibungen haben sich von CHF 10 Mio. (1. Halbjahr 2008) um 46% auf CHF 14 Mio. in der Berichtsperiode erhöht. Die Abschreibungen auf Sachanlagen steigen aufgrund der höheren Investitionen in Mobiliar und IT-Hardware im Rahmen des Ausbaus des Standortnetzwerks der Sarasin Gruppe gegenüber dem Vorjahr um 42% auf 8 Mio. Auf immateriellen Vermögenswerten betragen die Abschreibungen CHF 6 Mio. Dies bedeutet im Vorjahresvergleich eine Erhöhung von 53%. Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste nehmen von CHF 1 Mio. auf CHF 4 Mio. per Ende Juni 2009 zu. Die Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand zu Betriebsertrag) verbessert sich von 79,9% (2. Halbjahr 2008) auf 73,1% (1. Halbjahr 2009).

**Abb. 18: Cost Income Ratio**

(in Prozent)



**Neu mit fünf Segmenten**

Die neue Segmentstruktur reflektiert die Anpassung der Organisationsstruktur der Bank Sarasin per 1. Januar 2009. Neu werden fünf Segmente ausgewiesen: Neben den vier bisherigen Segmenten wird erstmals das Segment Trading & Family Offices als fünfter Geschäftsbereich gezeigt. Zu Vergleichszwecken wurden die Segmentzahlen des ersten und zweiten Halbjahres 2008 rückwirkend an die neue Segmentstruktur angepasst.

**Abb. 19: Bereinigtes Segmentergebnis (Gewinn vor Steuern)**

(in Mio. CHF)

	1H 2009	2H 2008	1H 2008
Private Banking	4,3	8,2	48,0
Trading & Family Offices	32,0	24,9	22,0
Asset Management,			
Products & Sales	15,3	8,2	36,4
Bank Zweiplus	4,1	7,0	0,0
Corporate Center	10,8	-3,8	-19,6
<b>Sarasin Gruppe</b>	<b>66,5</b>	<b>44,5</b>	<b>86,7</b>

Gegenüber dem Vorjahr weisen die beiden Segmente Private Banking (-91%) und Asset Management (-58%) aufgrund tieferer Erträge ein niedrigeres Segmentergebnis auf. Im Segment Private Banking tragen zudem die

<sup>1</sup> Geschäftsaufwand / Betriebsertrag.

<sup>2</sup> Geschäftsaufwand zzgl. Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten / Betriebsertrag.

höheren Personalkosten für die deutlich ausgebauten Kundenberaterteams sowie die gestiegenen Sachkosten und Abschreibungen infolge des Ausbaus des Standortnetzwerks zu dieser Entwicklung bei. Mit CHF 32 Mio. erwirtschaftet das erstmals ausgewiesene Segment Trading & Family Offices – bedingt durch die deutliche Steigerung der Handelserträge – das beste Segmentergebnis. Dieses gute Handelsergebnis ist ohne Ausweitung der Risikoposition erreicht worden. Im Gegenteil ist der durchschnittlich investierte Value at Risk im Vergleich zum Vorjahr sogar um 24% auf CHF 325 000 zurückgegangen. Die Bank Zweiplus leistet mit CHF 4 Mio. auch im zweiten Halbjahr ihrer operativen Tätigkeit einen Gewinnbeitrag an die Sarasin Gruppe. Das Corporate Center weist nach Verlusten in den beiden von ausserordentlichen Einflüssen geprägten Vorperioden mit CHF 11 Mio. eine deutliche Ergebnisverbesserung auf. Diese wird hauptsächlich von Erträgen aus den eigenen Finanzanlagen getragen.

Ausführliche Informationen zu den Segmenten finden Sie im Kapitel Segmentberichterstattung auf S. 19ff.

#### **Bilanzsumme leicht gestiegen**

Die Bilanzsumme stieg in der Berichtsperiode um 7% auf CHF 13,6 Mia. (31.12.2008: CHF 12,7 Mia.). Auf der Aktivseite verzeichneten insbesondere die Kundenforderungen mit CHF 5,9 Mia. eine Zunahme von CHF 725 Mio. Ebenso nahmen die Forderungen aus Geldmarktpapieren um CHF 466 Mio. auf CHF 825 Mio. zu. Weiter erhöhten sich die Finanzanlagen aufgrund von Umschichtungen aus den Forderungen gegenüber Banken um CHF 741 Mio. auf CHF 2,0 Mia. sowie die Handelsbestände, basierend auf der im zweiten Quartal besseren Börsenmärkte, um 46% auf CHF 514 Mio. Die Forderungen gegenüber Banken reduzierten sich – in Zusammenhang mit den Bemühungen um die Einschränkung des entsprechenden Gegenparteirisikos – um 33% oder CHF 1,4 Mia. auf CHF 2,7 Mia.

Auf der Passivseite erhöhte sich die Refinanzierung bei den Banken um 34% auf CHF 1,8 Mia. Die Verbindlichkeiten gegenüber den Kunden nahm durch die nach wie vor bestehende Nachfrage nach liquiden Mitteln um 10% auf CHF 9,4 Mia. zu. Die Nachfrage nach strukturierten

Produkten blieb hingegen niedrig, was sich in rückläufigen finanziellen Verpflichtungen designiert zum Fair Value niederschlägt. Das Eigenkapital stieg im Vergleich zum Jahresende 2008 um 7% oder CHF 86 Mio. auf CHF 1,3 Mia.

#### **Solide Kapitalstärke und niedriges Risikoprofil**

Die Eigenkapitalquote sank gegenüber dem Vorjahr (30.6.2008: 9,9%) leicht auf 9,4% per 30.6.2009. Dies entspricht dem Stand per 31.12.2008. Die BIZ-Tier-1-Kapitalquote, die als Kernkapital in Prozent der risikogewichteten Aktiven definiert wird, erhöhte sich von 15,1% per Mitte Juni 2008 auf 15,4% per Ende der aktuellen Berichtsperiode. Sie liegt unverändert über dem definierten Zielkorridor von 12 bis 14%.

Als Schweizer Privatbank misst Sarasin dem Risikomanagement grosse Bedeutung bei. Sie baut auf Integrität, risikobewusstes Handeln jedes Einzelnen auf allen Stufen sowie auf klare Verantwortlichkeiten und Kompetenzen. Dass die Bank grundsätzlich auf ein risikoarmes Geschäftsmodell setzt, ist Teil ihrer Verpflichtung gegenüber den Kunden wie auch den Aktionären. Insgesamt befindet sich das Risikoprofil der Bank, trotz des starken Wachstums und der Intensivierung des Handelsgeschäfts, auf unverändert tiefem Niveau. Exemplarisch lässt sich dies anhand folgender Fakten zeigen: Im ersten Halbjahr 2009 kam es weder zu Kreditausfällen noch mussten Kreditrückstellungen vorgenommen werden. Der Value at Risk der Gruppe im Handelsbereich schwankte im ersten Halbjahr 2009 zwischen CHF 100 000 und CHF 830 000 und betrug im Durchschnitt CHF 325 000 (zum Vergleich im ersten Halbjahr 2008 im Durchschnitt: CHF 430 000).

#### **Ausblick**

Die Bank Sarasin wird ihre fokussierte Ausrichtung als nachhaltige Privatbank in den kommenden Monaten weiter vorantreiben und akzentuieren. Die Verbindung von Nachhaltigkeit und Private Banking, die Kombination aus Wachstum und Sicherheit sowie nicht zuletzt ein starker, verlässlicher Mehrheitsaktionär ermöglichen eine einzigartige Positionierung. Die Vorteile, welche sich die Bank sodann durch vorausschauende Investitionen in ihre Wachstumsstrategie geschaffen hat, will sie langfristig sichern. Allen voran setzt die Bank auf ihr im letzten Jahr

vorausschauend ausgebautes, starkes Kundenberater-team, welches das Fundament für den künftigen Erfolg bildet. Die Bank ist überzeugt, die für das Jahr 2009 als Ziel gesetzte Neugeld-Akquisitionsleistung zu erreichen oder ausgehend vom hervorragenden Halbjahresergebnis gar zu übertreffen. Das um die Performance bereinigte Ziel, bis 2010 Kundenvermögen von CHF 100 Mia. zu verwalten, wird damit noch im Berichtsjahr vorzeitig erreicht werden können.

Gleichwohl sind die Aussichten für die zweite Jahreshälfte 2009 weiterhin mit grossen Unsicherheiten verbunden und deshalb vorsichtig zu bewerten. Aufgrund der Wende der Stimmungsindikatoren, die im zweiten Quartal bereits spürbar wurde, scheint jedoch eine Erholung der Weltwirtschaft absehbar. Die Bank Sarasin sieht basierend auf diesem Szenario betreffend die Ertragslage weitere Entwicklungsmöglichkeiten. Vor dem Hintergrund sich allmählich stabilisierender Märkte geht die Bank Sarasin für 2009 von einem operativen Ergebnis aus, das im Bereich des Geschäftsergebnisses 2008 liegt.

Die Bank Sarasin achtet darauf, sich in ihrem Wachstumskurs stets eindeutig auf das Kerngeschäft als Privatbank zu fokussieren. In den nächsten Monaten wird entsprechend eine eindeutige Priorisierung aller Zielmärkte erfolgen. Damit werden eine effiziente Zuordnung der Ressourcen und eine gezielte Marktbearbeitung möglich. Einzelne attraktive Wachstumsmärkte wie China und Indien werden dabei in Kombination mit den traditionellen Ländermärkten

der Sarasin Gruppe wie der Schweiz oder Deutschland im Vordergrund stehen. Konkret ist in der zweiten Jahreshälfte 2009 in Deutschland die Eröffnung eines dritten Standorts geplant. Ausserdem wird die Eröffnung einer Repräsentanz in China geprüft. Als Erfolg erweist sich die Beschränkung auf drei Investmentstile, den themenorientierten, den nachhaltigen und den quantitativen Ansatz. An dieser Ausrichtung hält die Bank weiter fest: Ihr Fokus gilt Erfolg versprechenden Nischenprodukten und nicht volumenträchtiger Massenware.

Das wirtschaftliche Umfeld zeigt langfristig aber auch, dass der Druck auf die Kostenbasis weiter bestehen bleibt. Die Bank Sarasin hält deshalb an ihrem strikten, der Marktlage angepassten Kostenmanagement fest. Dies bedeutet, dass Business Cases und darauf abgestimmte Serviceleistungen laufend überprüft werden. Nur was rentiert, hat Chancen umgesetzt zu werden. Insbesondere im IT-Bereich bietet sich nach wie vor Kostenflexibilität. Dank des technischen Ausbaus in den vergangenen Jahren wurde bereits ein sehr hochstehendes Niveau erreicht. Als Teil des Kostenmanagements wird ausserdem der Personalbestand im 2009 nur unwesentlich erhöht. Neue Mitarbeitende werden vornehmlich im Rahmen der natürlichen Fluktuation angestellt. Sich bietende Opportunitäten zur Anstellung weiterer Kundenberater wird die Bank gezielt, aber zurückhaltend nutzen. Langfristiges Ziel ist es, den Anteil der Kundenberater am Gesamtmitarbeiterbestand weiter zu erhöhen.

# Segmentberichterstattung

Per 1. Januar 2009 hat die Bank Sarasin ihre Organisationsstruktur angepasst. Dies widerspiegelt sich in der Segmentstruktur. Neu werden fünf Segmente dargestellt:

Erstens das Segment Private Banking, das die ehemaligen Geschäftsfelder Private Clients Switzerland und Private Clients International umfasst. Zweitens das Segment Asset Management, Products & Sales, dem auch das institutionelle Kundengeschäft zugeordnet ist. Drittens die seit Juli 2008 operativ tätige Bank Zweiplus AG. Viertens das Segment Corporate Center und schliesslich neu als fünfter Geschäftsbereich das Segment Trading & Family Offices. Die Segmentzahlen des ersten und zweiten Halbjahres 2008 wurden zu Vergleichszwecken rückwirkend an die neue Segmentstruktur angepasst.

## 1H 2009

	Private Banking	Trading & Family Offices	Asset Manage- ment, Products & Sales	Bank Zweiplus	Corporate Center	<b>Sarasin Gruppe</b>
in 1 000 CHF						
Erfolg Zinsengeschäft	39 029	17 490	911	1 616	8 798	67 844
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	99 854	31 555	67 677	27 726	20 492	247 304
<b>Betriebsertrag</b>	<b>138 883</b>	<b>49 045</b>	<b>68 588</b>	<b>29 342</b>	<b>29 290</b>	<b>315 148</b>
Personalaufwand	74 298	9 454	32 055	10 538	42 142	168 487
Sachaufwand	17 409	2 341	9 461	3 940	28 640	61 791
Dienstleistungen von / an andere Segmente	37 163	4 384	10 768	9 603	-61 918	0
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>128 870</b>	<b>16 179</b>	<b>52 284</b>	<b>24 081</b>	<b>8 864</b>	<b>230 278</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>10 013</b>	<b>32 866</b>	<b>16 304</b>	<b>5 261</b>	<b>20 426</b>	<b>84 870</b>
Abschreibungen	2 609	30	951	792	9 593	13 975
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	3 137	873	33	366	10	4 419
<b>Segmentergebnis</b>	<b>4 267</b>	<b>31 963</b>	<b>15 320</b>	<b>4 103</b>	<b>10 823</b>	<b>66 476</b>
Cost Income Ratio II	94,7%	33,0%	77,6%	84,8%	63,0%	77,5%
Neugelder (in Mio. CHF)	3 373	421	1 608	-124	-486	4 792
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	0	0	0	0	0	0
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	0	0	0	0	-442	-442
Performance (in Mio. CHF)	2 737	460	1 488	297	915	5 897
Transfers (in Mio. CHF)	-786	390	-144	26	514	0
Bruttomarge auf Kundenvermögen	0,83%	-	0,62%	1,01%	-	0,86%
Anteil transaktions-basierte Erträge	30,0%	61,6%	15,0%	22,3%	60,7%	33,8%

## 30.06.2009

Kundenvermögen (in Mio. CHF)	36 756	7 016	24 247	6 009	5 898	79 926
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	7 922	51	14 267	1 528	0	23 768
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	5 053	0	0	151	73 816	79 020
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	624,1	79,6	289,7	137,0	409,9	1 540,3
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	317,3	33,5	46,5	19,4	0,0	416,7

**1H 2008**

	Private Banking	Trading & Family Offices	Asset Manage- ment, Products & Sales	Bank Zweiplus	Corporate Center	<b>Sarasin Gruppe</b>
in 1 000 CHF						
Erfolg Zinsengeschäft	27 817	15 252	3 549	0	17 728	64 346
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	134 857	23 424	88 935	0	-4 093	243 123
<b>Betriebsertrag</b>	<b>162 674</b>	<b>38 676</b>	<b>92 484</b>	<b>0</b>	<b>13 635</b>	<b>307 469</b>
Personalaufwand	57 023	9 111	41 715	0	40 837	148 686
Sachaufwand	17 628	2 272	13 526	0	27 852	61 278
Dienstleistungen von / an andere Segmente	37 501	5 256	-623	0	-42 134	0
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>112 152</b>	<b>16 639</b>	<b>54 618</b>	<b>0</b>	<b>26 555</b>	<b>209 964</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>50 522</b>	<b>22 037</b>	<b>37 866</b>	<b>0</b>	<b>-12 920</b>	<b>97 505</b>
Abschreibungen	1 368	46	1 464	0	6 676	9 554
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	1 169	0	17	0	26	1 212
<b>Segmentergebnis</b>	<b>47 985</b>	<b>21 991</b>	<b>36 385</b>	<b>0</b>	<b>-19 622</b>	<b>86 739</b>
Cost Income Ratio II	69,8%	43,1%	60,6%	0,0%	243,7%	71,4%
Neugelder (in Mio. CHF)	2 823	578	1 241	0	2 586	7 228
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	0	0	0	0	0	0
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	0	0	0	0	0	0
Performance (in Mio. CHF)	-3 984	-759	-4 731	0	614	-8 860
Transfers (in Mio. CHF)	-345	445	1 763	0	-1 863	0
Bruttomarge auf Kundenvermögen	0,95%	-	0,71%	0,00%	-	0,78%
Anteil transaktions-basierte Erträge	25,4%	55,1%	12,4%	0,0%	160,8%	31,2%

**30.06.2008**

Kundenvermögen (in Mio. CHF)	34 519	6 520	26 033	0	14 298	81 370
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	8 422	65	12 378	0	2 204	23 069
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	111	0	0	0	2 198	2 309
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	497,1	72,7	279,9	0,0	462,4	1 312,1
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	243,6	28,9	44,7	0,0	18,7	335,9

## 2H 2008 bereinigt

	Private Banking	Trading & Family Offices	Asset Manage- ment, Products & Sales	Bank Zweiplus	Corporate Center	<b>Sarasin Gruppe</b>
in 1 000 CHF						
Erfolg Zinsengeschäft	31 639	16 045	2 966	5 612	7 949	64 211
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	127 941	23 486	62 252	38 569	2 554	254 802
<b>Betriebsertrag</b>	<b>159 580</b>	<b>39 531</b>	<b>65 218</b>	<b>44 181</b>	<b>10 503</b>	<b>319 013</b>
Personalaufwand	84 467	9 503	38 386	13 104	30 027	175 487
Sachaufwand	21 212	2 715	11 573	13 366	30 432	79 298
Dienstleistungen von / an andere Segmente	40 394	2 431	5 585	8 854	-57 264	0
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>146 073</b>	<b>14 649</b>	<b>55 544</b>	<b>35 324</b>	<b>3 195</b>	<b>254 785</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>13 507</b>	<b>24 882</b>	<b>9 674</b>	<b>8 857</b>	<b>7 308</b>	<b>64 228</b>
Abschreibungen	1 775	26	1 465	629	10 125	14 020
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	3 518	0	-17	1 254	983	5 738
<b>Segmentergebnis</b>	<b>8 214</b>	<b>24 856</b>	<b>8 226</b>	<b>6 974</b>	<b>-3 800</b>	<b>44 470</b>
Cost Income Ratio II	92,6%	37,1%	87,4%	81,4%	126,8%	84,3%
Neugelder (in Mio. CHF)	4 109	542	1 191	688	718	7 248
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	0	0	0	0	0	0
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	0	0	0	0	0	0
Performance (in Mio. CHF)	-7 552	-1 508	-5 063	-1 562	-3 254	-18 939
Transfers (in Mio. CHF)	356	191	-866	6 684	-6 365	0
Bruttomarge auf Kundenvermögen	0,93%	-	0,53%	1,42%	-	0,82%
Anteil transaktions-basierte Erträge	27,0%	59,3%	10,2%	38,4%	55,1%	30,0%

## 31.12.2008

Kundenvermögen (in Mio. CHF)	31 432	5 745	21 295	5 810	5 397	69 679
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	6 761	53	12 127	1 626	268	20 835
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	4 884	0	0	151	73 899	78 934
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	589,2	81,3	300,2	136,6	429,7	1 537,0
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	313,6	33,9	43,8	22,7	2,0	416,0

# Private Banking

## Investitionen in Wachstum prägen Segmentergebnis

Das Segment «Private Banking» weist mit CHF 4 Mio. ein gegenüber dem 1. Halbjahr 2008 deutlich tieferes Segmentergebnis aus (–91%). Eine mit CHF 139 Mio. tiefere Ertragsbasis (1. Halbjahr 2008: CHF 163 Mio.) sowie ein erhöhter Geschäftsaufwand von CHF 129 Mio. (1. Halbjahr 2008: CHF 112 Mio.) beeinflussen dieses Ergebnis massgeblich. Der Kostenanstieg ist auf den mit CHF 74 Mio. (+30%) höheren Personalaufwand zurückzuführen, der sich aus dem im 2008 stark ausgebauten Kundenberaterenteam ergibt. Zudem fallen in diesem Segment Kosten für die verschiedenen Wachstumsinitiativen an: Mit der Eröffnung fünf neuer Standorte hat die Bank Sarasin im ersten Halbjahr im Rahmen ihrer selektiv vorangetriebenen Wachstumsstrategie ihr internationales Netzwerk weiter ausgebaut. Der Fokus lag einerseits auf dem Heimmarkt Schweiz und andererseits auf dem Markteintritt in Zentral- und Osteuropa (Österreich und Polen) sowie Indien.

## Fokussierung auf Zentral- und Osteuropa und Indien

Die Eröffnung von Repräsentanzen in **Warschau (Polen)** und **Wien (Österreich)** erschliessen der Sarasin Gruppe attraktive Perspektiven in Zentral- und Osteuropa. Der polnische Markt verfügt dank seiner Grösse und seines Wachstums über ein besonders attraktives Potenzial. Die beiden Senior Representatives der Bank Sarasin in Warschau, Yves Sarasin und Daniel Raemy, sind damit betraut, in Polen die massgeschneiderten, an aussergewöhnlich hohe Standards gebundenen Dienstleistungen der Bank Sarasin bekannter zu machen. Die Bank profitiert dabei vom bereits vorhandenen Marktauftritt der Rabobank, ihrer mit einem Triple-A-Rating ausgezeichneten Mehrheitsaktionärin. Auch die Repräsentanz in Wien unter Leitung von Christian Daimer soll die Bank Sarasin noch stärker an die Wachstumsmärkte Zentral- und Osteuropa heranführen. Die konsequente Verfolgung der

strategischen Ausrichtung auf die Nachhaltigkeit in der Unternehmenskultur wie auch im Investmentprozess ist in dieser Ausprägung für Anleger aus dieser Region ein neuartiger Ansatz.

Neben China ist Indien für die Bank Sarasin von grosser Bedeutung. Bereits zeigt der indische Markt erste Zeichen der Erholung. Er wird zu einem der starken Motoren der Weltwirtschaft werden und bietet attraktives Marktpotenzial für die Sarasin Gruppe und ihre weitere Wachstumsentwicklung. Im Juni 2009 hat die Bank Sarasin die Eröffnung von zwei indischen Standorten (**Delhi und Mumbai**) bekannt gegeben. Die neu gegründete Tochtergesellschaft der Bank firmiert unter dem Namen Sarasin Alpen (India) Private Limited und wird als «Non Fund Based Non Banking Financial Company» (NF-NBFC, nicht fonds-gestützte Nichtbanken-Finanzgesellschaft) geführt. Die neue Gesellschaft wird Finanzberatungsdienstleistungen für wohlhabende Privatkunden in Indien anbieten und ausgewählte Premium-Drittprodukte, unter anderem Anlagefonds, vertreiben. Es wurden bereits entsprechende Verträge mit Anbietern in Indien abgeschlossen, die Sarasin Alpen (India) Private Limited den Vertrieb von Fonds und Portfoliomangement-Services ermöglichen. Die prestigeträchtigen Auszeichnungen, welche die Bank Sarasin-Alpen (ME) Limited als «Best Private Bank» bei den Banker Middle East Industry Awards in zwei aufeinanderfolgenden Jahren erhalten hat, unterstützen die neue Gesellschaft darin, das Vertrauen indischer Kunden durch ein Angebot qualitativ hochstehender Dienstleistungen gewinnen zu können. China – der zweite spannende Markt – bleibt im Hinblick auf die Eröffnung einer Repräsentanz ebenfalls

Das Segment «**Private Banking**» zeichnet für die Betreuung und Akquisition im weltweiten Privatkundengeschäft verantwortlich. Auf die geografischen Zielmärkte ausgerichtet umfasst das Segment alle Privatkunden, die an den Schweizer Standorten Basel, Bern, Genf, Lugano und Zürich oder an den Standorten in Europa (Deutschland, Grossbritannien, Irland, Österreich, Polen und Spanien), im Mittleren Osten (Dubai, Katar und Oman) und in Asien (Indien, Hongkong und Singapur) betreut werden. Das Segment wird gemeinsam von Eric G. Sarasin und Fidelis M. Götz geleitet. Per Ende Juni 2009 waren 624 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (teilzeitbereinigt) im Private Banking beschäftigt.

auf der Agenda der Sarasin Gruppe. Die Attraktivität des asiatischen Marktes wird durch die in der Berichtsperiode vom Geschäftsfeld Asien & Mittlerer Osten generierten Netto-Neugelder in der Höhe von CHF 1,8 Mia. belegt. Dieses Geschäftsfeld konnte im Vorjahresvergleich mit CHF 0,7 Mia. seine Akquisitionsleistung im ersten Halbjahr 2009 mehr als verdoppeln und zeigt damit, dass es die sich ihm bietenden Chancen nutzt und von der Wachstumsdynamik dieser Region profitiert.

#### **Verstärkung in den traditionellen Hauptmärkten Schweiz und Deutschland**

Traditionell sind die Schweiz und Deutschland gemessen an den betreuten Kundenvermögen die beiden bedeutendsten Märkte für die Sarasin Gruppe. Neben einer geografischen Diversifizierung in andere Ländermärkte in Europa, aber vor allem auch im Mittleren Osten und in Asien, sollen diese beiden Hauptmärkte in Zukunft weiterhin tragende Säulen des Geschäftsmodells der Sarasin Gruppe bleiben. Beide Märkte sind entsprechend weiterhin im Fokus der Investitionen in künftiges Wachstum. Im ersten Halbjahr 2009 wurde nach Basel, Genf, Lugano und Zürich neu in der Bundeshauptstadt **Bern** der fünfte Standort in der Schweiz eröffnet. Unter der Leitung von Piero Huwyler wirkt hier ein neues, erfahrenes Private Banking-Team, das Kunden aus der Region Bern/Mittelland betreut. Sodann wurde in Genf ein Team

aufgebaut, welches sich speziell auf die Kundschaft in der französischsprachigen Schweiz ausrichtet. Im zweiten Halbjahr 2009 ist mit der Gründung eines dritten Standortes nach Frankfurt und München ein weiterer Ausbau in Deutschland geplant. In München bezog die Niederlassung eine neue Adresse und verstärkte ihre Präsenz durch die Anstellung eines Private Banking Teams. Das Geschäftsfeld Schweiz & Europa akquirierte in der Berichtsperiode Neugelder in der Höhe von CHF 1,6 Mia. Damit liegt es leicht unter der Leistung des Geschäftsfeldes Asien & Mittlerer Osten und zeigt einen im Vorjahresvergleich um -23% rückläufigen Neugeld-Zufluss.

#### **Kundenvermögen verzeichnen leichten Anstieg**

Insgesamt konnte das Private Banking Team beider Geschäftsfelder zusammen im ersten Halbjahr 2009 Neugelder von insgesamt CHF 3,4 Mia. generieren. Im Vergleich zum Vorjahr (1. Halbjahr 2008: CHF 2,8 Mia.) steigerte das Team damit seine Leistung um 20%. Die verwalteten Kundenvermögen konnten seit Ende 2008 dank dieser Akquisitionsleistung sowie einer positiven Marktperformance von CHF 2,7 Mia. um 17% auf CHF 36,8 Mia. gesteigert werden (31.12.2008: CHF 31,4 Mia.). Die Bruttomarge ging um 12 Basispunkte auf 83 zurück. Die Cost Income Ratio II stieg im Gesamtsegment von 69,8% (1. Halbjahr 2008) auf 94,7% (1. Halbjahr 2009).

**Private Banking (Total)**

	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	Veränderung zu 1H 2008 absolut	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
Erfolg Zinsengeschäft	39 029	27 817	31 639	11 212	40,3
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	99 854	134 857	127 941	-35 003	-26,0
<b>Betriebsertrag</b>	<b>138 883</b>	<b>162 674</b>	<b>159 580</b>	<b>-23 791</b>	<b>-14,6</b>
Personalaufwand	74 298	57 023	84 467	17 275	30,3
Sachaufwand	17 409	17 628	21 212	-219	-1,2
Dienstleistungen von / an andere Segmente	37 163	37 501	40 394	-338	-0,9
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>128 870</b>	<b>112 152</b>	<b>146 073</b>	<b>16 718</b>	<b>14,9</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>10 013</b>	<b>50 522</b>	<b>13 507</b>	<b>-40 509</b>	<b>-80,2</b>
Abschreibungen	2 609	1 368	1 775	1 241	90,7
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	3 137	1 169	3 518	1 968	168,3
<b>Segmentergebnis</b>	<b>4 267</b>	<b>47 985</b>	<b>8 214</b>	<b>-43 718</b>	<b>-91,1</b>
Cost Income Ratio II	94,7%	69,8%	92,6%		
Neugelder (in Mio. CHF)	3 373	2 823	4 109		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	0	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	0	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	2 737	-3 984	-7 552		
Transfers (in Mio. CHF)	-786	-345	356		
Bruttomarge auf Kundenvermögen	0,83%	0,95%	0,93%		
Anteil transaktions-basierte Erträge	30,0%	25,4%	27,0%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008 absolut	Veränderung zu 31.12.2008 in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	36 756	34 519	31 432	5 324	16,9
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	7 922	8 422	6 761	1 161	17,2
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	5 053	111	4 884	169	3,5
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	624,1	497,1	589,2	34,9	5,9
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	317,3	243,6	313,6	3,7	1,2

## Davon: Geschäftsfeld Switzerland & Europe

	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	Veränderung zu 1H 2008 absolut	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
<b>Betriebsertrag</b>	<b>95 081</b>	<b>116 502</b>	<b>115 066</b>	<b>-21 421</b>	<b>-18,4</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>86 730</b>	<b>76 350</b>	<b>107 129</b>	<b>10 380</b>	<b>13,6</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>8 351</b>	<b>40 152</b>	<b>7 937</b>	<b>-31 801</b>	<b>-79,2</b>
Abschreibungen	931	436	347	495	113,5
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	1 471	937	309	534	57,0
<b>Segmentergebnis</b>	<b>5 949</b>	<b>38 779</b>	<b>7 281</b>	<b>-32 830</b>	<b>-84,7</b>
Cost Income Ratio II	<b>92,2%</b>	65,9%	93,4%		
Neugelder (in Mio. CHF)	<b>1 611</b>	2 097	3 234		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	<b>1 342</b>	-2 760	-6 481		
Transfers (in Mio. CHF)	<b>-675</b>	-343	299		
Bruttomarge auf Kundenvermögen	<b>0,77%</b>	0,89%	0,89%		
Anteil transaktions-basierte Erträge	<b>27,2%</b>	26,5%	23,7%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008 absolut	Veränderung zu 31.12.2008 in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	<b>25 933</b>	26 603	23 655	2 278	9,6
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	<b>7 903</b>	8 390	6 722	1 181	17,6
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	<b>563</b>	111	563	0	0,0
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>356,4</b>	252,1	316,7	39,7	12,6
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>202,2</b>	141,5	203,5	-1,3	-0,6

**Davon: Geschäftsfeld Middle East & Asia**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung bereinigt zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				absolut	in %
<b>Betriebsertrag</b>	<b>43 802</b>	<b>46 172</b>	<b>44 514</b>	<b>-2 370</b>	<b>-5,1</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>42 140</b>	<b>35 802</b>	<b>38 944</b>	<b>6 338</b>	<b>17,7</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>1 662</b>	<b>10 370</b>	<b>5 570</b>	<b>-8 708</b>	<b>-84,0</b>
Abschreibungen	<b>1 678</b>	932	1 428	746	80,0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	<b>1 666</b>	232	3 209	1 434	618,1
<b>Segmentergebnis</b>	<b>-1 682</b>	<b>9 206</b>	<b>933</b>	<b>-10 888</b>	<b>-118,3</b>
Cost Income Ratio II	<b>100,0%</b>	79,6%	90,7%		
Neugelder (in Mio. CHF)	<b>1 762</b>	726	875		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	<b>1 395</b>	-1 224	-1 071		
Transfers (in Mio. CHF)	<b>-111</b>	-2	57		
Bruttomarge auf Kundenvermögen	<b>0,97%</b>	1,15%	1,07%		
Anteil transaktions-basierte Erträge	<b>36,1%</b>	22,6%	35,3%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
				absolut	in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	<b>10 823</b>	7 916	7 777	3 046	39,2
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	<b>19</b>	32	39	-20	-51,3
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	<b>4 490</b>	0	4 321	169	3,9
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>267,7</b>	245,0	272,5	-4,8	-1,8
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>115,1</b>	102,1	110,1	5,0	4,5

# Trading & Family Offices

## Gut gestartet und schon einiges erreicht

Das per 1. Januar 2009 neu eingeführte Segment «Trading & Family Offices» weist für die Berichtsperiode ein Segmentergebnis von CHF 32 Mio. (+45%) aus. Es hat das erste Halbjahr 2009 genutzt, um die strukturellen Voraussetzungen für die definierten Aufgaben zu schaffen.

Allen voran konnte die Konzeption des Dienstleistungsangebots für **Family Offices** respektive die Konzeption des Markteintritts mit einer eigenen Dienstleistungseinheit für vermögende Familien erfolgreich abgeschlossen werden. Das Geschäftsfeld Family Offices bietet Familien mit Vermögenswerten ab CHF 200 Mio. Dienstleistungen in den Bereichen Wealth Planning, Investment Services sowie Risk Management und Konsolidierung an. Die Produkte der Bank Sarasin sowie Dritter werden spezifisch auf die Bedürfnisse dieser speziellen Klientel abgestimmt.

Aufgrund der intensiveren Bewirtschaftung der unveränderten Handelslimiten konnte das im neuen Segment integrierte Geschäftsfeld **Trading** Erfolge verbuchen: Die Fokussierung auf das Tagesgeschäft, das agil auf die volatilen Märkte eingeht, trägt damit Früchte. Der in diesem Feld erwirtschaftete Ertrag beläuft sich auf CHF 29 Mio., wobei der Aufwand mit CHF 4 Mio. gering ausfällt. Der Anteil des Geschäftsfeldes Trading am Bruttogewinn des Gesamtsegments beläuft sich auf über zwei Drittel (CHF

Der Geschäftsbereich «**Trading & Family Offices**» umfasst die Beratung von Family Offices sowie von externen Vermögensverwaltern an allen Standorten der Sarasin Gruppe. Zudem zeichnet der Geschäftsbereich für sämtliche Transaktionen mit Wertschriften für Kunden, die Liquidität und den Eigenhandel der Bank verantwortlich. Der Geschäftsbereich Trading & Family Offices wird von Peter Wild geleitet und beschäftigte per Ende Juni 2009 80 Mitarbeitende (teilzeitbereinigt).

25 Mio.). Sodann wurde die neu geschaffene Abteilung **Group Treasury** dem Geschäftsfeld Trading zugewiesen. Group Treasury verfolgt das Ziel, die Liquidität auf Gruppenniveau optimal zu bewirtschaften und gleichzeitig das Gegenparteirisiko zu verringern respektive auf ein Minimum zu beschränken. Im ersten Halbjahr 2009 wurden die notwendigen strukturellen Voraussetzungen dazu geschaffen.

Wesentliche Impulse bei der Unterstützung der Wachstumsstrategie der Sarasin Gruppe gehen auch vom Geschäftsfeld Institutional Advisory & Sales aus, welches das **Geschäft mit externen Vermögensverwaltern, mit Private Label Funds sowie die Active Advisory Dienstleistungen** zusammenfasst: Der Ertrag dieses Geschäftsfeldes im ersten Halbjahr 2009 beträgt CHF 20 Mio. Die Bruttomarge steigt um 3 Basispunkte auf 66 Basispunkte. Der Geschäftsaufwand schlägt mit CHF 12 Mio. zu Buche. Der Bruttogewinn beläuft sich auf CHF 8 Mio. Im ersten Halbjahr 2009 konnten Neugelder von CHF 0,5 Mia. akquiriert und neue, sehr vielversprechende Kundenbeziehungen geknüpft werden. Speziell zu erwähnen ist das Geschäft mit Private Label Funds, welches die Investitionen der vorhergehenden Periode in Form von substantiellen Neugeldzuflüssen materialisieren konnte. Aber auch das Geschäft mit bisherigen Partnern im Bereich der externen Vermögensverwalter entwickelte sich – wie die Ertragsseite zeigt – erfreulich und trug in Verbindung mit einer hohen Kostendisziplin zum erfolgreichen Start des neuen Geschäftsbereiches bei. Im Geschäft mit externen Vermögensverwaltern positioniert sich die Bank Sarasin nicht nur als Depot-Bank Anbieter, sondern unterstützt ihre Partner auch mit innovativen, kundennahen Dienstleistungen. Die Active Advisory Dienstleistungen sind neu eng mit den vom Sarasin Research ausgegebenen Anlageempfehlungen verknüpft. Damit können kurzfristige Anlageideen mit der langfristigen Unternehmenssicht harmonisiert werden. Dies ermöglicht eine noch bessere Beratung der Kunden.

Der Betriebsertrag des Gesamtsegmentes beläuft sich auf CHF 49 Mio. und der Geschäftsaufwand auf CHF 16 Mio. Auf den Geschäftsbereich entfallen per 30.6.2009 CHF 7,0 Mia. verwaltete Kundenvermögen (31.12.2008: CHF 5,7 Mia.). Der Neugeldzufluss im ersten Halbjahr 2009 beträgt CHF 0,4 Mia., die Marktperformance

CHF 0,5 Mia. Die Cost Income Ratio II ist mit 33,0% (1. Halbjahr 2008: 43,1%) für das Gesamtsegment erfreulich tief.

### Trading & Family Offices (Total)

	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	Veränderung zu 1H 2008 absolut	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
Erfolg Zinsengeschäft	17 490	15 252	16 045	2 238	14,7
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	31 555	23 424	23 486	8 131	34,7
<b>Betriebsertrag</b>	<b>49 045</b>	<b>38 676</b>	<b>39 531</b>	<b>10 369</b>	<b>26,8</b>
Personalaufwand	9 454	9 111	9 503	343	3,8
Sachaufwand	2 341	2 272	2 715	69	3,0
Dienstleistungen von / an andere Segmente	4 384	5 256	2 431	-872	-16,6
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>16 179</b>	<b>16 639</b>	<b>14 649</b>	<b>-460</b>	<b>-2,8</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>32 866</b>	<b>22 037</b>	<b>24 882</b>	<b>10 829</b>	<b>49,1</b>
Abschreibungen	30	46	26	-16	-34,8
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	873	0	0	873	
<b>Segmentergebnis</b>	<b>31 963</b>	<b>21 991</b>	<b>24 856</b>	<b>9 972</b>	<b>45,3</b>
Cost Income Ratio II	33,0%	43,1%	37,1%		
Neugelder (in Mio. CHF)	421	578	542		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	0	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	0	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	460	-759	-1 508		
Transfers (in Mio. CHF)	390	445	191		
Anteil transaktions-basierte Erträge	61,6%	55,1%	59,3%		
	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008 absolut	Veränderung zu 31.12.2008 in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	7 016	6 520	5 745	1 271	22,1
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	51	65	53	-2	-3,8
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	0	0	0	0	
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	79,6	72,7	81,3	-1,7	-2,1
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	33,5	28,9	33,9	-0,4	-1,2

**Davon: Geschäftsfeld Institutional Advisory & Sales**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung bereinigt zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				absolut	in %
<b>Betriebsertrag</b>	<b>20 478</b>	<b>19 414</b>	<b>19 074</b>	<b>1 064</b>	<b>5,5</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>12 490</b>	<b>10 654</b>	<b>11 947</b>	<b>1 836</b>	<b>17,2</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>7 988</b>	<b>8 760</b>	<b>7 127</b>	<b>-772</b>	<b>-8,8</b>
Abschreibungen	0	9	-9	-9	-100,0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	8	0	0	8	
<b>Segmentergebnis</b>	<b>7 980</b>	<b>8 751</b>	<b>7 136</b>	<b>-771</b>	<b>-8,8</b>
Cost Income Ratio II	<b>61,0%</b>	54,9%	62,6%		
Neugelder (in Mio. CHF)	<b>456</b>	568	562		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	<b>439</b>	-734	-1 477		
Transfers (in Mio. CHF)	<b>391</b>	437	198		
Bruttomarge auf Kundenvermögen	<b>0,66%</b>	0,63%	0,63%		
Anteil transaktions-basierte Erträge	<b>74,4%</b>	75,9%	71,6%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
				absolut	in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	<b>6 936</b>	6 367	5 650	1 286	22,8
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	<b>51</b>	63	53	-2	-3,8
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	<b>0</b>	0	0	0	
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>36,5</b>	36,1	42,4	-5,9	-13,9
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>31,9</b>	26,3	31,3	0,6	1,9

**Davon: Geschäftsfeld Trading**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung bereinigt zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				absolut	in %
<b>Betriebsertrag</b>	<b>28 567</b>	<b>19 262</b>	<b>20 457</b>	<b>9 305</b>	<b>48,3</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>3 689</b>	<b>5 985</b>	<b>2 702</b>	<b>-2 296</b>	<b>-38,4</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>24 878</b>	<b>13 277</b>	<b>17 755</b>	<b>11 601</b>	<b>87,4</b>
Abschreibungen	30	37	35	-7	-18,9
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	865	0	0	865	
<b>Segmentergebnis</b>	<b>23 983</b>	<b>13 240</b>	<b>17 720</b>	<b>10 743</b>	<b>81,1</b>
Cost Income Ratio II	<b>13,0%</b>	31,3%	13,4%		
Neugelder (in Mio. CHF)	<b>-35</b>	10	-20		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	<b>21</b>	-25	-31		
Transfers (in Mio. CHF)	<b>-1</b>	8	-7		
Anteil transaktions-basierte Erträge	<b>52,5%</b>	34,0%	47,8%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
				absolut	in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	<b>80</b>	153	95	-15	-15,8
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	<b>0</b>	2	0	0	
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	<b>0</b>	0	0	0	
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>43,1</b>	36,6	38,9	4,2	10,8
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>1,6</b>	2,6	2,6	-1,0	-38,5

# Asset Management, Products & Sales

## **Wachstumskurs gehalten**

Mit CHF 15 Mio. weist das Segment Asset Management, Products & Sales ein um –58% tieferes Segmentergebnis als im Vorjahr aus. Die um 26% auf CHF 69 Mio. gesunkene Ertragsbasis sowie die reduzierten internen Entlastungen für Produktleistungen führten zu diesem Rückgang. Dank rigorosem Kostenmanagement konnte der Geschäftsaufwand um 4% leicht auf CHF 52 Mio. (1. Halbjahr 2008: CHF 55 Mio.) reduziert werden. Gegenüber Jahresende 2008 stieg der Bestand der verwalteten Vermögen um 14% auf CHF 24,2 Mia. Die vom Geschäftsbereich Asset Management, Products & Sales generierten Neugelder konnten von CHF 1,2 Mia. (1. Halbjahr 2008) auf CHF 1,6 Mia. gesteigert werden. Der Zufluss entfällt fast vollständig auf das Geschäft mit institutionellen Grossanlegern. Die Bruttomarge nimmt um 9 auf 62 Basispunkte ab. Die Cost Income Ratio beläuft sich im ersten Halbjahr 2009 auf 77,6% (1. Halbjahr 2008: 60,6%).

## **Geschäft mit institutionellen Anlegern: Gezielter Ausbau in Nordeuropa**

Das Geschäft mit institutionellen Kunden betreibt die Bank Sarasin in der Schweiz sowie an den europäischen Standorten in Frankfurt, London und München. Über ihre Frankfurter Tochtergesellschaft hat die Bank Sarasin in der Berichtsperiode begonnen, institutionelle Kunden in den nordischen Ländern zu betreuen. Das Engagement in den neuen Märkten ist Teil des Vorhabens der Sarasin Gruppe, das Geschäft mit institutionellen Anlegern in verschiedenen europäischen Märkten kontinuierlich auszubauen. Die Aktivitäten in den verschiedenen Märkten werden durch Mitarbeitende der Bank Sarasin AG in Frankfurt betreut. Deren Vollbanklizenz ermöglicht der Sarasin Gruppe als europäische Drehscheibe die Nutzung des «Europäischen Passes» im Finanzdienstleistungsbereich, welcher grenzüberschreitende Bankgeschäfte im EU-Raum gestattet.

## **Produktangebot: Fokussierung und nachhaltige Weiterentwicklung**

Als lösungsorientierter Anbieter von massgeschneiderten Dienstleistungen und Produkten setzt die Bank Sarasin auf Performance, Qualität und Innovationskraft. Die strikte Fokussierung auf drei Anlagestile und der Ausstieg aus dem Angebot von Hedge Fonds und Private Equity Produkten haben sich vollends bewährt. Mit Blick auf eine weitere Optimierung des Produktangebots der Sarasin Gruppe und seiner konsequenten internen und externen Vermarktung wurden in der Berichtsperiode organisatorische Anpassungen im Produktmanagement vorgenommen und das bereits gut funktionierende Risikomanagement wurde weiter verfeinert.

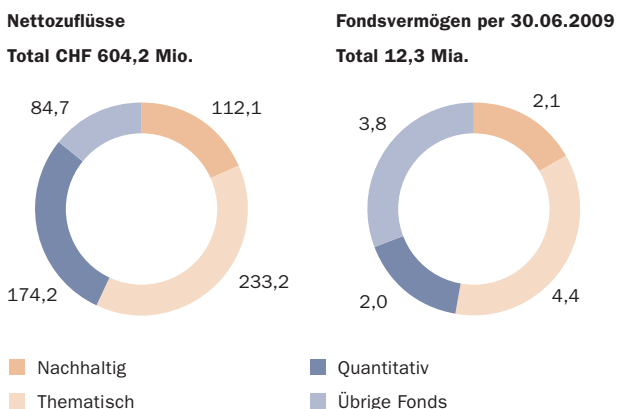
Als Teil der Fokussierungsstrategie wurde in der Schweiz das Portfolio Management für Privatkunden auf Nachhaltigkeit ausgerichtet. Damit trägt die Bank einem Bedürfnis ihrer Kunden Rechnung, die langfristig und an nachhaltiger Performance interessiert sind. Zahlreiche Studien belegen, dass eine systematische Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien in der Vermögensverwaltung eine signifikante Performanceverbesserung erlaubt. Gerade die aktuelle wirtschaftliche Situation verdeutlicht, dass es für Investoren und Unternehmen gleichermaßen wichtig ist, Anlagen und Geschäftsstrategien auf ihre Nachhaltigkeit hin zu überprüfen und durch entsprechende Massnahmen Risiken zu reduzieren. Mit der Umstellung des Portfolio Managements auf ihre Expertise als Marktführerin in der nachhaltigen Vermögensverwaltung bringt die Bank ausserdem ihr strategisches Bekenntnis zur Nachhaltigkeit zum Ausdruck. Die Umstellung ist bei den Kunden auf breite Akzeptanz gestossen

Das Segment «**Asset Management, Products & Sales**» umfasst zum einen die Betreuung der institutionellen Anlagekunden und der Vertriebspartner im Bereich Wholesale an allen Standorten der Sarasin Gruppe. Zum anderen bündelt das Segment die Anlage- und Researchkompetenz und die Entwicklung von Produkten. Entsprechend sind auch die Fondsgesellschaften diesem Bereich zugeordnet. Die Leitung des Segments obliegt dem Chief Investment Officer, Burkhard P Varnholt. Per Ende Juni 2009 beschäftigte Asset Management, Products & Sales 290 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (teilzeitbereinigt).

und verlief planmässig. Das Sarasin Portfoliomanagement (Basel, Zürich und Genf) wurde in die Abteilung Portfolio- und Asset Management Sustainable Investment integriert. Dies stellt eine erhebliche Verstärkung der bestehenden Asset Management Kapazitäten im Sustainable Investment dar.

**Entgegen dem Branchentrend: Fondsvolumen gestiegen**  
Sarasin verzeichnet in den Publikumsfonds Netto-Zuflüsse von insgesamt CHF 604 Mio. Sowohl die nachhaltig wie auch die thematisch orientierten Anlagefonds verzeichneten einen Zustrom von 6%, während die quantitativ verwalteten Fonds sogar um 11% zulegen konnten. Unter Einschluss der Performanceentwicklung stieg das Volumen der Sarasin Fonds in der Berichtsperiode von CHF 11,0 Mia. um 12% auf CHF 12,3 Mia. per Ende Juni 2009. Mit 36% haben die thematisch orientierten Anlagefonds den grössten Anteil am Gesamtvolumen. Die nachhaltig bzw. quantitativ verwalteten Anlagefonds haben je einen Anteil von rund 17% am Gesamtvolumen.

**Abb. 20: Sarasin Anlagefonds: Volumen und Netto-Zuflüsse nach Anlagestil**



**Performance und Auszeichnungen: Fokussierung zahlt sich aus**  
Der Erfolg der konsequenten Fokussierung unserer Vermögensverwaltungskapazitäten auf drei Anlagestile zeigt sich in einer konstant guten Performanceleistung. Im Bereich der **thematisch** ausgerichteten Anlageprodukte ragen die von dem englischen Fondsanalyse-Haus Citywire mit einem AAA-Rating ausgezeichnete Familie der EquiSar-

Fonds<sup>1</sup> und ihre beiden Fondsmanager Guy Monson und Harry Talbot Rice heraus. Ein AAA-Rating von Citywire erhielten Fondsmanager, die das beste Verhältnis von Out-performance und eingegangenem Risiko (Abweichung vom Benchmark) erzielen. Massgebend war die 3-Jahres-performance per 31. Dezember 2008, ausgewertet wurden 40 Sektoren und 1 000 Fund Manager.

Seit Beginn der Finanzkrise weisen sodann **nachhaltige** Anleihemandate eine überlegene relative Wertentwicklung

**Drei Anlagestile zeigen Stärke der Bank**

Die drei Anlagestile, welche die Bank Sarasin anbietet, reflektieren ihre Stärken. Im Rahmen dieser drei Spezialitäten bietet die Bank transparente und regulierte Produkte an, die den Kundenbedürfnissen entsprechen. Die Produktstrategie wird global umgesetzt; produktbezogene Teams vor Ort integrieren jedoch lokale Bedürfnisse.

**Thematische Vermögensverwaltung:** Beim Themenansatz handelt es sich um einen fundamentalen Anlagestil. Im Rahmen der Themen-selektion werden globale Trends ermittelt, welche voraussichtlich die Unternehmensgewinne und Aktienkurse über mehrere Jahre überdurchschnittlich ansteigen lassen. Unabhängig von Index- und Länderzugehörigkeiten werden Unternehmen ausgewählt, die von diesen Megatrends profitieren. Beim Anlageentscheid werden allein finanzielle Kriterien berücksichtigt.

**Nachhaltige Vermögensverwaltung:** Bei diesem Anlagestil werden neben rein finanziellen Kriterien auch ökologische und soziale Aspekte berücksichtigt. Die Nachhaltigkeit von Unternehmen und Branchen wird anhand von über 70 Merkmalen beurteilt. Dieses von Sarasin selbst erstellte Nachhaltigkeitsresearch entscheidet, ob gemäss den Grundsätzen der nachhaltigen Geldanlage Mittel in das Unternehmen investiert werden oder nicht. Neben Unternehmen prüfen Spezialisten auch die Nachhaltigkeit von Staaten und supranationalen Organisationen, um dem Bedürfnis nach einer nachhaltigen Obligationenanlage entsprechen zu können.

**Prognosefreie oder quantitative Vermögensverwaltung:** In vielen Märkten ist es nicht möglich, Einzelprognosen über den Investitionserfolg zu machen. Vor allem wenn es sich um junge Märkte handelt, fehlen oft die geeigneten Kriterien. Dann kommt ein lang-jährig bewährtes quantitatives Investitionsmodell von Sarasin zum Einsatz. Dieses Modell trifft die Anlageentscheidungen unbeeinflusst von subjektiven menschlichen Kriterien.

auf. Das liegt zum einen daran, dass viele der Wirtschaftsbereiche, die zu den grossen Verlierern der Finanzkrise zählen, aufgrund eines hohen Konfliktpotenzials durch die Nachhaltigkeitsfilter ausgesondert werden konnten. Zum anderen kam es durch die Finanzkrise zu einer allgemeinen Neubewertung der Kreditrisikoprofile von Unternehmen. Nachhaltig arbeitende Unternehmen wurden dabei besser bewertet. Vor diesem Hintergrund konnten sich die nachhaltigen Obligationenfonds wie der Sarasin Sustainable Bond<sup>2</sup> oder der Sarasin-FairInvest-Bond-Universal-Fonds<sup>3</sup> durch eine attraktive Performance auszeichnen.

Auch der **prognosefreie, quantitative** Anlagestil hat sich im aktuellen schwierigen Marktumfeld bewährt: Der Currency Opportunities Fund<sup>4</sup> führte in einer Bewertung des Wall Street Journals Europe basierend auf einer einjährigen Performance die Rangliste an. Der Sarasin Real Estate Equity – Global<sup>2</sup> belegte den ersten Platz bei den Lipper Fund Awards Europe 2009 über den Zeitraum von drei Jahren in der Kategorie «Equity Sector Real Estate Holdings Global».

**Prestigeträchtige Auszeichnungen** unterstreichen, dass die Bank Sarasin auch als Nischenanbieter im Markt für Strukturierte Produkte über hohe Innovationskraft und Kompetenz verfügt: An den «Swiss Derivate Awards» wurde das Financial Engineering Team der Bank Sarasin bereits zum zweiten Mal nach 2006 mit dem Award «Product of the Year» ausgezeichnet. Der im Juni 2008 lancierte SaraSail Rainbow mit «Bear Market Protection»<sup>5</sup> wurde in der bei den Anlegern sehr beliebten Kategorie Renditeoptimierungs-Produkte als bestes Produkt (1. Rang) gewürdigt.

<sup>1</sup> Fonds aus dieser Familie verfügen in folgenden Ländern über eine Vertriebsbewilligung: Belgien, Deutschland, Frankreich, Gibraltar, Grossbritannien, Irland, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweiz, Spanien und Südafrika.

<sup>2</sup> Dieser Fonds verfügt in folgenden Ländern über eine Vertriebsbewilligung: Belgien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Irland, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweiz und Spanien.

<sup>3</sup> Dieser Fonds verfügt über eine Vertriebsbewilligung in Deutschland und Österreich.

#### **20jähriges Jubiläum der nachhaltigen Anlagen**

Die Bank Sarasin hat bereits vor 20 Jahren die Bedeutung nachhaltiger Investitionen erkannt. Was 1989 mit dem Einbezug von ökologischen Kriterien in bestimmte Vermögensverwaltungsmandate begann, hat sich zu einem der wichtigsten Pfeiler der Bank entwickelt. So ist das anhand von Nachhaltigkeitskriterien verwaltete Vermögen bei Sarasin in den vergangenen zehn Jahren von CHF 626 Mio. auf CHF 10,1 Mia. per Mitte 2009 gestiegen. Mit einem Marktanteil von 21% ist die Bank Sarasin heute klarer Marktführer unter den nachhaltigen Vermögensverwaltern in der Schweiz und zählt auch international zu den führenden Anbietern. Die aktuelle Anlegerstudie der Feri EuroRating Services AG belegt diese führende Rolle: Auf die Frage, mit welchem Fondsanbieter die Anleger gute bis sehr gute Erfahrungen gemacht haben, wurde die Bank Sarasin mit Abstand am häufigsten genannt. Auch bei der Einschätzung der Kompetenzen der verschiedenen Fondsanbieter im Bereich Nachhaltigkeit schneidet Sarasin in der Studie von Feri mit der besten Durchschnittsnote ab.

Weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit finden Sie im Kapitel Nachhaltigkeit auf S. 41ff.

Die Anerkennung der zunehmend internationalen Ausrichtung der Sarasin Produktpalette belegen die zwei prestigeträchtigen Auszeichnungen für das «Best Structured Product 2009» für die Sarasin-Alpen Rabobank Enhanced Agri Note<sup>6</sup> und «Best New Product 2009» für den Sarasin GCC Equity Opportunities Fund (USD)<sup>7</sup> durch den Banker Middle East. Letzterer ist der erste Fonds der mit der Unterstützung des 2008 gegründeten Joint Venture Sarasin-Alpen & Partners Limited lanciert wurde.

<sup>4</sup> Dieser Fonds verfügt in folgenden Ländern über eine Vertriebsbewilligung: Belgien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Irland, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweiz, Singapur und Spanien.

<sup>5</sup> Dieses Produkt verfügt über eine Vertriebsbewilligung in der Schweiz.

<sup>6</sup> Dieses Produkt verfügt über eine Vertriebsbewilligung in Dubai, Oman und Qatar.

<sup>7</sup> Dieses Produkt verfügt über eine Vertriebsbewilligung in Luxemburg.

**Asset Management, Products & Sales (Total)**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung bereinigt zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				absolut	in %
Erfolg Zinsengeschäft	<b>911</b>	3 549	2 966	-2 638	-74,3
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	<b>67 677</b>	88 935	62 252	-21 258	-23,9
<b>Betriebsertrag</b>	<b>68 588</b>	<b>92 484</b>	<b>65 218</b>	<b>-23 896</b>	<b>-25,8</b>
Personalaufwand	<b>32 055</b>	41 715	38 386	-9 660	-23,2
Sachaufwand	<b>9 461</b>	13 526	11 573	-4 065	-30,1
Dienstleistungen von / an andere Segmente	<b>10 768</b>	-623	5 585	11 391	n.a.
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>52 284</b>	<b>54 618</b>	<b>55 544</b>	<b>-2 334</b>	<b>-4,3</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>16 304</b>	<b>37 866</b>	<b>9 674</b>	<b>-21 562</b>	<b>-56,9</b>
Abschreibungen	<b>951</b>	1 464	1 465	-513	-35,0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	<b>33</b>	17	-17	16	94,1
<b>Segmentergebnis</b>	<b>15 320</b>	<b>36 385</b>	<b>8 226</b>	<b>-21 065</b>	<b>-57,9</b>
Cost Income Ratio II	<b>77,6%</b>	60,6%	87,4%		
Neugelder (in Mio. CHF)	<b>1 608</b>	1 241	1 191		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	<b>1 488</b>	-4 731	-5 063		
Transfers (in Mio. CHF)	<b>-144</b>	1 763	-866		
Bruttomarge auf Kundenvermögen	<b>0,62%</b>	0,71%	0,53%		
Anteil transaktions-basierte Erträge	<b>15,0%</b>	12,4%	10,2%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
				absolut	in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	<b>24 247</b>	26 033	21 295	2 952	13,9
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	<b>14 267</b>	12 378	12 127	2 140	17,6
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	<b>0</b>	0	0	0	
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>289,7</b>	279,9	300,2	-10,4	-3,5
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>46,5</b>	44,7	43,8	2,7	6,2

### Davon: Geschäftsfeld Wholesale & Products

	1H 2009	1H 2008	2H 2008	Veränderung bereinigt zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				absolut	in %
<b>Betriebsertrag</b>	<b>30 130</b>	<b>37 587</b>	<b>26 556</b>	<b>-7 457</b>	<b>-19,8</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>24 127</b>	<b>20 149</b>	<b>26 352</b>	<b>3 978</b>	<b>19,7</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>6 003</b>	<b>17 438</b>	<b>204</b>	<b>-11 435</b>	<b>-65,6</b>
Abschreibungen	66	44	59	22	50,0
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	33	17	-17	16	94,1
<b>Segmentergebnis</b>	<b>5 904</b>	<b>17 377</b>	<b>162</b>	<b>-11 473</b>	<b>-66,0</b>
Cost Income Ratio II	<b>80,3%</b>	53,7%	99,5%		
Neugelder (in Mio. CHF)	<b>-33</b>	55	-50		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	<b>429</b>	-3 031	-28		
Transfers (in Mio. CHF)	<b>-181</b>	1 627	-1 065		
Bruttomarge auf Kundenvermögen	<b>1,23%</b>	1,17%	0,88%		
Anteil transaktions-basierte Erträge	<b>24,3%</b>	18,4%	10,5%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
				absolut	in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	<b>5 154</b>	6 082	4 939	215	4,4
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	<b>777</b>	1 322	1 025	-248	-24,2
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	<b>0</b>	0	0	0	
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>156,3</b>	148,2	156,3	0,0	0,0
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>3,0</b>	0,0	3,0	0,0	0,0

**Davon: Geschäftsfeld Institutional Clients**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung bereinigt zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				absolut	in %
<b>Betriebsertrag</b>	<b>38 458</b>	<b>54 897</b>	<b>38 662</b>	<b>-16 439</b>	<b>-29,9</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>28 157</b>	<b>34 469</b>	<b>29 192</b>	<b>-6 312</b>	<b>-18,3</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>10 301</b>	<b>20 428</b>	<b>9 470</b>	<b>-10 127</b>	<b>-49,6</b>
Abschreibungen	<b>885</b>	1 420	1 406	-535	-37,7
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	<b>0</b>	0	0	0	
<b>Segmentergebnis</b>	<b>9 416</b>	<b>19 008</b>	<b>8 064</b>	<b>-9 592</b>	<b>-50,5</b>
Cost Income Ratio II	<b>75,5%</b>	65,4%	79,1%		
Neugelder (in Mio. CHF)	<b>1 641</b>	1 186	1 241		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	<b>1 059</b>	-1 700	-5 035		
Transfers (in Mio. CHF)	<b>37</b>	136	199		
Bruttomarge auf Kundenvermögen	<b>0,45%</b>	0,56%	0,41%		
Anteil transaktions-basierte Erträge	<b>7,8%</b>	8,3%	9,9%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
				absolut	in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	<b>19 093</b>	19 951	16 356	2 737	16,7
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	<b>13 490</b>	11 056	11 102	2 388	21,5
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	<b>0</b>	0	0	0	
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>133,4</b>	131,7	143,9	-10,5	-7,3
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>43,5</b>	44,7	40,8	2,7	6,6

# Bank Zweiplus

## **Mit Gewinn ins zweite Halbjahr gestartet**

Die im Jahr 2008 gegründete Bank Zweiplus AG hat ihr erstes operatives Geschäftsjahr gut abgeschlossen und in den ersten sechs Monaten dieses Jahres einen positiven Beitrag an das Geschäftsergebnis der Sarasin Gruppe geliefert. Das Segmentergebnis für das erste Halbjahr 2009 beläuft sich auf CHF 4 Mio. Aufgrund des schwierigen Marktumfeldes entwickelten sich die Erträge mit CHF 29 Mio. jedoch deutlich unter Budget. Die krisenbedingte Verunsicherung der Anleger schlug sich in einem Abfluss von Kundengeldern in der Höhe von CHF 0,1 Mia. nieder. Die verwalteten Kundenvermögen beliefen sich per 30.6.2009 auf CHF 6,0 Mia. und konnten seit Anfang des Jahres leicht gesteigert werden. Dies aufgrund einer positiven Marktperformance von CHF 0,3 Mia.

Dank eines hervorragenden Kostenmanagements hielten sich die Aufwendungen im budgetierten Rahmen. Sie beliefen sich auf CHF 24 Mio. Positiv ist auch das stabile Niveau der Anzahl Kunden der Bank Zweiplus. Ein Zeichen dafür, dass die Kunden der jungen Bank vertrauen. Die Bruttomarge betrug 101 Basispunkte. Die Cost Income Ratio II beläuft sich auf 84,8%.

## **Einführung von Zinskonti für Vertriebspartner**

Die Bank Zweiplus bietet Swiss Life und anderen Anbietern eine interessante Produkt- und Abwicklungsplattform. Die niedrigen Abwicklungskosten, welche durch das zusätzliche Volumen der Bank Zweiplus ermöglicht werden, machen sie als Plattform nicht zuletzt im aktuellen Umfeld für die Bank Sarasin wie auch für andere Partner besonders attraktiv. In der Berichtsperiode wurde des Weiteren die Produktpalette für freie Finanzdienstleister um Zinskonti erweitert. Damit können die Vertriebspartner der Bank Zweiplus ihren Kunden neu neben dem Investment Depot ein Privatkonto, ein Anlagesparkonto, ein Seniorenkonto oder Call-/Festgeldanlagen anbieten.

## **Erfolgreiche Konsolidierung der IT-Systeme**

Im ersten Halbjahr lag ein Schwerpunkt der Bank Zweiplus in der Konsolidierung der IT-Systeme. Insgesamt wurden drei IT-Systeme im Kernbankensystem Avaloq konsolidiert. Damit können alle Kunden von einer Plattform aus bedient werden. Und die Prozesse können schlanker und effizienter organisiert werden.

## **Nachwuchssponsoring Talent Team Zweiplus Art on Ice**

Das Talent Team Zweiplus Art on Ice ist das grösste privat finanzierte Förderungsprogramm in der Schweizer Eiskunstlaufszene. Mit diesem Sponsoringengagement fördert die Bank Zweiplus hoffnungsvolle junge Schweizer Eiskunstlauf Talente, um sie auf dem Weg an die Spitze zu begleiten. Auf dem Event Art on Ice Ende Januar 2009 hatte das Team seinen ersten grossen Auftritt.

## **Positiver Ausblick auf das zweite Halbjahr**

Auf der Basis eines gegenwärtig etwas positiveren Trends an den Finanzmärkten, stabiler Kundenzahlen und motivierter Mitarbeiter blickt die Bank Zweiplus weiterhin zuversichtlich in die Zukunft – auch wenn sich die bereits erlittenen Einbussen voraussichtlich nicht vollständig kompensieren lassen. In den nächsten Monaten steht die weitere Optimierung der Geschäftsprozesse im Vordergrund. Die durch den Übertrag von 250 000 Kundenbeziehungen aufgelaufenen Pendenzen konnten bereits erfolgreich aufgearbeitet werden. Die Fokussierung ihrer Wachstumsstrategie auf den europäischen Markt will die

Die «Bank Zweiplus» ist in der Schweiz mit Niederlassungen in Zürich (Hauptsitz) und Basel vertreten und positioniert sich als führende unabhängige Produkt- und Abwicklungsplattform für qualifizierte Finanzdienstleister, Vermögensverwalter und Lebensversicherungen sowie für Direktkunden im Segment der mittleren und kleineren Vermögen. Ihr Angebot umfasst massgeschneiderte Finanzlösungen frei von Interessensbindungen und unabhängig von einer bestimmten Anlagesumme. Die Bank Sarasin ist Mehrheitsaktionärin und hält an der Bank Zweiplus einen Anteil von 57,5%. Die operative Führung obliegt Marco Weber, CEO der Bank Zweiplus. Per Ende Juni 2009 waren 137 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (teilzeitbereinigt) für die Bank Zweiplus tätig.

Bank Zweiplus durch den Erwerb einer Bank mit EU-Lizenz bekräftigen. Zudem sollen weitere Vertriebspartner auf dem schweizerischen Markt für die Produkt- und Abwicklungsplattform gewonnen werden. Die geplante Einführung alternativer Vermögensverwaltermodelle zählt zu den wichtigsten Innovationen im kommenden Halbjahr.

Auch die Gründung einer eigenen Vorsorge- und Freizügigkeitsstiftung ist in Vorbereitung. Besonderen Wert legt die Geschäftsleitung der Bank Zweiplus im 2009 auch auf die Reorganisation und die laufende Verbesserung des Kundenservices – das Fundament für dauerhafte Kundenbeziehungen in wechselhaften Zeiten.

### Bank Zweiplus

	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	Veränderung zu 1H 2008 absolut	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
Erfolg Zinsengeschäft	1 616	0	5 612	1 616	
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	27 726	0	38 569	27 726	
<b>Betriebsertrag</b>	<b>29 342</b>	<b>0</b>	<b>44 181</b>	<b>29 342</b>	
Personalaufwand	10 538	0	13 104	10 538	
Sachaufwand	3 940	0	13 366	3 940	
Dienstleistungen von / an andere Segmente	9 603	0	8 854	9 603	
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>24 081</b>	<b>0</b>	<b>35 324</b>	<b>24 081</b>	
<b>Bruttogewinn</b>	<b>5 261</b>	<b>0</b>	<b>8 857</b>	<b>5 261</b>	
Abschreibungen	792	0	629	792	
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	366	0	1 254	366	
<b>Segmentergebnis</b>	<b>4 103</b>	<b>0</b>	<b>6 974</b>	<b>4 103</b>	
Cost Income Ratio II	84,8%	0,0%	81,4%		
Neugelder (in Mio. CHF)	-124	0	688		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	0	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	0	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	297	0	-1 562		
Transfers (in Mio. CHF)	26	0	6 684		
Bruttomarge auf Kundenvermögen	1,01%	0,00%	1,42%		
Anteil transaktions-basierte Erträge	22,3%	0,0%	38,4%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008 absolut	Veränderung zu 31.12.2008 in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	6 009	0	5 810	199	3,4
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	1 528	0	1 626	-98	-6,0
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	151	0	151	0	0,0
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	137,0	0,0	136,6	0,4	0,3
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	19,4	0,0	22,7	-3,3	-14,5

# Corporate Center

## **Support bei der Umsetzung selektiver Wachstumsprojekte**

Das gezielte Kostenmanagement und die damit einhergehende Überprüfung und Einstellung von Business Cases und Projekten spiegelt sich im Tätigkeitsbericht der im Segment Corporate Center zusammengefassten Bereiche wider. Da die Lancierung neuer Projekte – allen voran im Bereich «Informatik» – auf ein Minimum zurückgefahren wurde, rückte in der Berichtsperiode die effiziente und effektive Begleitung der selektiven Wachstumsprojekte wie die Eröffnung der neuen Standorte in der Schweiz, in Zentral- und Osteuropa sowie in Indien in den Vordergrund.

Gleichzeitig wurden verschiedene für die Effizienz der Bank relevante Projekte erfolgreich abgeschlossen: Zum einen konnte mit dem Rollout des Avaloq-Release 2.7 eine neue Kreditplattform implementiert werden. Die Plattform wurde innerhalb der Bank auf die Bedürfnisse der Bank Sarasin weiterentwickelt respektive angepasst. Zum anderen wurde das Avaloq Portfolio-Management-Tool «PFM+» Ende des ersten Quartals in das IT-System der Bank eingespielt. Die Bank Sarasin verfügt damit über ein modernes, state-of-the-art Tool, das vollständig in ihr System integriert ist und die Funktionalität von Avaloq im Bereich

Das Segment «**Corporate Center**» bündelt die innerbetrieblichen Unterstützungsfunktionen aus den Bereichen der Logistik (IT, Operations und Services) sowie die Stabsfunktionen auf Stufe des Verwaltungsrates und der operativen Geschäftsleitung (Group Internal Audit, Corporate Communications, Legal & Compliance, Human Resources, Accounting & Tax, Controlling, Risk Office, Credit und Corporate Finance). Den Geschäftsbereich Logistik leitet Peter Sami. Der Geschäftsbereich Corporate Center wird vom Chief Financial Officer der Bank, Matthias Hassels, geführt. Per Ende Juni 2009 waren im Segment Corporate Center 410 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (teilzeitbereinigt) beschäftigt.

Portfolio Management und Performance deutlich erweitert. Per Anfang Juni 2009 hat die Bank Sarasin zudem auf MS Outlook 2007 umgestellt.

Das vorherrschende Marktumfeld sowie regulatorische Anforderungen bedingten ausserdem die weitere Überprüfung von Geschäftsmodellen und -abläufen in der Bank sowie die Anpassung von Weisungen. Im Vordergrund stand u. a. die Schaffung des Operational Risk Kritikalitätsindex zur Bestimmung der generellen Gefährdungsgrundlage eines Standortes hinsichtlich operationeller Risiken sowie die Verankerung der nachhaltigen Risikominimierung und die klare Zuweisung der Verantwortlichkeiten im Bereich Operational Risk Management und Controlling. Ebenfalls wurde ein umfassendes Business Continuity Management Framework entwickelt, das zunächst für das Sarasin Stammhaus und anschliessend für die Sarasin Gruppe etabliert wird.

## **Mit Erträgen aus den eigenen Finanzanlagen positiv**

Nach den von ausserordentlichen Einflüssen geprägten Vorperioden (1. Halbjahr 2008: CHF –20 Mio.; 2. Halbjahr 2008: CHF –4 Mio.) fällt das Segmentergebnis im Corporate Center mit CHF 11 Mio. im 1. Halbjahr 2009 positiv aus. Dies ist auf entsprechende Erträge aus den eigenen Finanzanlagen zurückzuführen. Der Betriebsertrag konnte von CHF 14 Mio. im 1. Halbjahr 2008 auf CHF 29 Mio. in der Berichtsperiode gesteigert und der Geschäftsaufwand von CHF 27 Mio. auf CHF 9 Mio. gesenkt werden. Daraus resultiert ein Bruttogewinn von CHF 20 Mio.

Die im Segment Corporate Center ausgewiesenen Kundenvermögen im 1. Halbjahr 2008 enthalten noch das per 1. Juli 2008 in die Bank Zweiplus eingebrachte Geschäft «Intermediary & Personal Banking» sowie das von der AIG Private Bank eingebrachte Kundenvermögen. Die Kundenvermögen, die in der aktuellen Berichtsperiode gezeigt werden, beinhalten Doppelzählungen sowie die Kundenvermögen der Pariser Niederlassung. Im April 2009 wurde in Frankreich das Joint Venture UFG-Sarasin Asset Management gegründet, an dem die Sarasin Gruppe eine Minderheitsbeteiligung hält. Durch das Einbringen von Sarasin Asset Management, Paris, in dieses Joint Venture entfallen somit in der Berichtsperiode als Devestition Kundenvermögen in der Höhe von CHF 442 Mio. aus dem Konsolidierungskreis der Sarasin Gruppe.

**Corporate Center**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung bereinigt zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				absolut	in %
Erfolg Zinsengeschäft	<b>8 798</b>	17 728	7 949	-8 930	-50,4
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	<b>20 492</b>	-4 093	2 554	24 585	600,7
<b>Betriebsertrag</b>	<b>29 290</b>	<b>13 635</b>	<b>10 503</b>	<b>15 655</b>	<b>114,8</b>
Personalaufwand	<b>42 142</b>	40 837	30 027	1 305	3,2
Sachaufwand	<b>28 640</b>	27 852	30 432	788	2,8
Dienstleistungen von / an andere Segmente	<b>-61 918</b>	-42 134	-57 264	-19 784	-47,0
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>8 864</b>	<b>26 555</b>	<b>3 195</b>	<b>-17 691</b>	<b>-66,6</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>20 426</b>	<b>-12 920</b>	<b>7 308</b>	<b>33 346</b>	<b>258,1</b>
Abschreibungen	<b>9 593</b>	6 676	10 125	2 917	43,7
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	<b>10</b>	26	983	-16	-61,5
<b>Segmentergebnis</b>	<b>10 823</b>	<b>-19 622</b>	<b>-3 800</b>	<b>30 445</b>	<b>155,2</b>
Cost Income Ratio II	<b>63,0%</b>	243,7%	126,8%		
Neugelder (in Mio. CHF)	<b>-486</b>	2 586	718		
Neugelder durch Akquisitionen (in Mio. CHF)	<b>0</b>	0	0		
Abflüsse durch Desinvestitionen (in Mio. CHF)	<b>-442</b>	0	0		
Performance (in Mio. CHF)	<b>915</b>	614	-3 254		
Transfers (in Mio. CHF)	<b>514</b>	-1 863	-6 365		
Anteil transaktions-basierte Erträge	<b>60,7%</b>	160,8%	55,1%		
	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
				absolut	in %
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	<b>5 898</b>	14 298	5 397	501	9,3
Kundenvermögen mit Verwaltungsmandat (in Mio. CHF)	<b>0</b>	2 204	268	-268	-100,0
Gefährdete und notleidende Kredite (in 1 000 CHF)	<b>73 816</b>	2 198	73 899	-83	-0,1
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>409,9</b>	462,4	429,7	-19,8	-4,6
Davon Kundenberater (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	<b>0,0</b>	18,7	2,0	-2,0	-100,0

# Nachhaltigkeit

## Nachhaltigkeit aus Tradition

Unsere Verantwortung gegenüber der jetzigen und den nachfolgenden Generationen ist seit Gründung der Bank Sarasin zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Nachhaltigkeit bildet das Fundament der Beständigkeit von Sarasin als Schweizer Privatbank seit 168 Jahren. Für Sarasin hat Nachhaltigkeit Tradition. Nachhaltigkeit schafft Identität bei den Mitarbeitenden und Vertrauen bei den Kunden. Nachhaltigkeit erlaubt der Sarasin Gruppe eine Differenzierung am Markt und schafft Kontinuität über die Zeit.

### Oekom Rating: Sarasin ist die nachhaltigste Bank in der Schweiz

Die Bank Sarasin ist international führender Finanzdienstleister in Sachen Nachhaltigkeit. Laut aktuellem Nachhaltigkeits-Rating der unabhängigen Agentur Oekom Research aus München positioniert sich Sarasin unter den Top Ten von 50 bewerteten Schweizer Konzernen über alle Branchen und auf Platz eins als nachhaltigste Bank in der Schweiz.

Quelle: Bilanz Ausgabe 10/09

Mit dem Auftritt der Gruppe unter dem Motto «Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841» ist die Marke Sarasin an allen Zielmärkten sichtbar mit Nachhaltigkeit verknüpft. Diese Verpflichtung hat Sarasin 2009 zum Anlass genommen, das interne Nachhaltigkeitsmanagement auszubauen und weiter zu professionalisieren. So wurde im Frühling 2009 neu die Stelle einer gruppenweiten Nachhaltigkeitsmanagerin geschaffen. Dies bildet die Ausgangslage für die weitere Verankerung der Nachhaltigkeit auf allen Ebenen der Unternehmensführung an allen Standorten der Gruppe. Gerade in einem schwierigen Marktumfeld ist ein starkes Bekenntnis zur Nachhaltigkeit sinnvoll und wichtig.

### Nachhaltigkeit: Ein Konsens von Politik und Wirtschaft

1987 wurde die Idee durch die UN World Commission on Environment and Development («Brundtland-Kommission») zum Leitbild einer langfristig tragfähigen, nachhaltigen Entwicklung weiterentwickelt. Diese soll es Menschen ermöglichen «heutige Bedürfnisse zu decken, ohne für künftige Generationen die Möglichkeit zu schmälern, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen». Mit der Umweltkonferenz in Rio de Janeiro 1992 fanden dieses Leitbild und dieser Begriff Eingang in Politik und Wirtschaft.

### Was bedeutet Nachhaltigkeit in der Wirtschaft?

Unter nachhaltigem Wirtschaften versteht die Bank Sarasin die Herstellung von Gütern und Dienstleistungen mit breiter gesellschaftlicher Akzeptanz unter Verwendung von möglichst konfliktarmen Produktionsmethoden.

### Nachhaltigkeit und die Bank Sarasin

Nachhaltigkeit bildet ein Kernelement der Unternehmensphilosophie der Bank Sarasin und beeinflusst ihren Umgang mit Kunden, Mitarbeitenden, Aktionären und allen weiteren Anspruchsgruppen. Nachhaltigkeit ergibt sich dabei aus der Integration von ökologischen, sozialen und ökonomischen Prinzipien in die Unternehmensführung, in den operativen Betrieb und in unser Kerngeschäft. Über ihre eigene Nachhaltigkeit legt die Bank Sarasin im jährlich separat erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht im Detail Rechnung ab. Der Nachhaltigkeitsbericht 2009 wird im April 2010 erscheinen.

## Sarasin Gruppe CO<sub>2</sub> neutral

Auch im ersten Halbjahr 2009 arbeitet die Sarasin Gruppe an allen Standorten CO<sub>2</sub> neutral. Die CO<sub>2</sub>-Emissionen aus den betrieblichen Prozessen werden möglichst vermieden und nicht vermeidbare CO<sub>2</sub>-Emissionen werden durch den Kauf von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten nach höchstem Qualitätsstandard (sog. Gold-Standard) kompensiert. Dieses Jahr fliessen diese Mittel seitens Sarasin in ein Projekt in Thailand, bei dem Methan aus der Abwasserbehandlungsanlage einer Stärkefabrik energetisch genutzt wird. Dank des Projektes können pro Jahr 96 000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart werden. Und auch für die Bevölkerung vor Ort entsteht ein direkter Mehrwert: 12 Arbeitsplätze werden geschaffen und die Geruchsbelästigung durch die Stärkefabrik wird reduziert.

## Schonender Umgang mit Ressourcen

An den Schweizer Standorten Genf und Zürich stammen im Jahr 2009 100% des verbrauchten Stroms aus er-

neuerbaren Quellen. Der am Standort Zürich verbrauchte Strom ist als Ökostrom mit dem Label «Naturemade Star» zertifiziert. Das bedeutet, dass dieser Strom aus erneuerbaren Quellen stammt, besonders hohe ökologische Anforderungen erfüllt und daher besonders umweltverträglich ist.

Die Sarasin Gruppe stellt komplett auf Recyclingpapier um. Von der Visitenkarte über das Briefpapier und die Kontoauszüge bis hin zum Geschäftsbericht: für alles, was in Papierform erscheint, soll bei Sarasin fortan ausschliesslich hundertprozentiges post-consumer Recyclingpapier verwendet werden. Im ersten Halbjahr 2009 konnten bereits die Standorte in der Schweiz, in Deutschland und Spanien umgestellt werden. Die neu eröffneten Standorte in Polen und Österreich sind gleich von Anfang an mit Recyclingpapier gestartet.

### Mitarbeitende als wichtiges Gut

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist eine nachhaltige Personalpolitik zentral für das Vertrauen, die Identifikation und die langfristige Bindung an das Unternehmen. Langfristige demografische Trends zeigen klar: bereits in wenigen Jahren werden Unternehmen in den Industrieländern mit einem akuten Arbeitskräftemangel konfrontiert sein. Um die bestgeeigneten Talente auch in Zukunft zu gewinnen und langfristig zu halten, werden die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie eine ausgeglichene Work-Life-Balance immer wichtiger. Im ersten Halbjahr 2009 ist das im Vorjahr konzipierte Projekt SaraLifeBalance in die Umsetzung gestartet. Pilotversuche mit flexiblen Arbeitszeitmodellen und Teleworking werden begleitet und ausgewertet.

### Engagierter Einsatz in der Gesellschaft

Die Bank Sarasin engagiert sich in der öffentlichen Diskussion zu Themen der Nachhaltigkeit und ist Mitglied unterschiedlicher Initiativen und Organisationen:

- Als Mitgründerin engagiert sich die Bank Sarasin bei der Klimastiftung Schweiz. Die von 11 Unternehmen getragene Stiftung unterstützt Massnahmen zur Energieeffizienz und zum Klimaschutz, vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz.

- Sarasin hat sich als Mitglied der Energieagentur der Wirtschaft EnAW freiwillig zur Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen verpflichtet.
- Die Bank Sarasin ist gemeinsam mit 330 Schweizer Unternehmen unterschiedlicher Grösse und Ausrichtung Mitglied des Öbu-Netzwerks. Dieses hat die Weiterentwicklung der Schweizer Wirtschaft nach den Grundsätzen der Nachhaltigkeit zum Ziel.
- Als Mitglied des European Sustainable Investment Forums (Eurosif) setzt sich Sarasin seit mehreren Jahren für mehr Nachhaltigkeit an den Finanzmärkten ein. Im Juni 2009 wurde der Spanische Ableger von Eurosif gegründet. Sarasin-Alén ist Gründungsmitglied von SpainSIF.

#### Anleger zollen Sarasin höchste Anerkennung als Anbieter von Nachhaltigkeitsfonds

Die aktuelle Anlegerstudie der Feri EuroRating Services AG belegt die führende Rolle von Sarasin als Anbieter von Nachhaltigkeitsfonds. Im Rahmen der Befragung wurden 560 erfahrene Fondsanleger nach ihrer Einschätzung der Qualität einzelner Anbieter von Nachhaltigkeitsfonds befragt und es wurde deren Einschätzung bezüglich der Qualität einzelner Anbieter von Nachhaltigkeitsfonds untersucht. Bei der Frage, mit welchem Fondsanbieter die Anleger gute bis sehr gute Erfahrungen gemacht haben, wurde die Bank Sarasin mit Abstand am häufigsten genannt. Auch bei der Einschätzung der Kompetenzen der verschiedenen Fondsanbieter im Bereich Nachhaltigkeit schneidet Sarasin mit der besten Durchschnittsnote ab. Die Anleger erachten alternative bzw. regenerative Energien, Umwelttechnologie und -schutz, Energiewirtschaft und -gewinnung, Wasserwirtschaft und Solarenergie als wichtigste Branchen, in die Nachhaltigkeitsfonds investieren sollten. In diesen Branchen ist die Bank Sarasin beispielsweise mit den folgenden Produkten hervorragend positioniert:

- Sarasin Sustainable Water Fund<sup>1</sup>
- Sarasin New Power Fund<sup>1</sup>
- Sarasin Oekosar Equity – Global<sup>1</sup>

Quelle: «Nachhaltige Investments und Nachhaltigkeitsfonds aus Anlegerperspektive» Feri EuroRating Services AG, Januar 2009

<sup>1</sup> Diese Fonds verfügen in folgenden Ländern über eine Vertriebsbewilligung: Belgien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Irland, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweiz und Spanien.

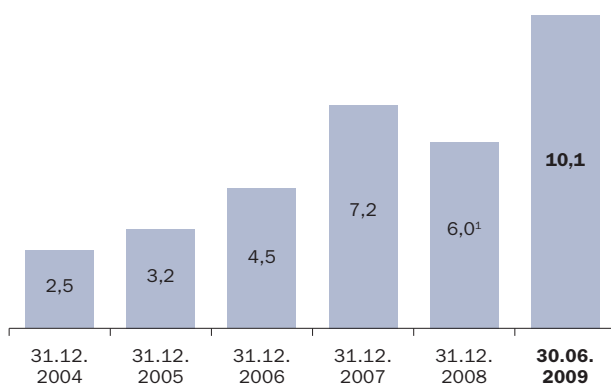
- Sarasin ist Partner des Global Footprint Network. Diese Organisation widmet sich dem Messen des menschlichen Einflusses auf die erneuerbaren Ressourcen unseres Planeten. Mit dem Instrument des ökologischen Fussabdrucks sollen bessere Entscheidungsgrundlagen ökologischen Grenzen zur Verfügung gestellt werden.
- Sarasin hat die im Mai 2009 erschienene Studie «Green Electricity Making a Difference» mit unterstützt. Diese wurde von PricewaterhouseCoopers gemeinsam mit dem WWF erarbeitet und enthält einen internationalen Überblick über den Markt mit erneuerbarer Elektrizität und über Label für grünen Strom.

### Nachhaltigkeit als Kernkompetenz

Die Bank Sarasin hat bereits vor 20 Jahren die Bedeutung nachhaltiger Investitionen erkannt. Was 1989 mit dem Einbezug von ökologischen Kriterien in bestimmte Vermögensverwaltungsmandate begann, hat sich zu einem der wichtigsten Pfeiler der Bank entwickelt. Ihre inzwischen zwanzigjährige Erfahrung auf diesem Gebiet zeigt: die Einhaltung von Nachhaltigkeitserfordernissen führt auch zu besseren Anlageerfolgen. Deshalb bezieht die Bank Sarasin ab 30. Juni 2009 die Nachhaltigkeit als zusätzliches Entscheidungskriterium in allen Schweizer Verwal-

**Abb. 21: Entwicklung der von der Sarasin Gruppe nachhaltig verwalteten Vermögen**

(in Mia. CHF)



<sup>1</sup> Das nachhaltig verwaltete Vermögen per 31.12.2008 muss aufgrund eines Datenfehlers gegenüber den Angaben im Geschäftsbericht und im Nachhaltigkeitsbericht 2008 um CHF 444 Mio. korrigiert werden.

tungsmandaten ein. Sie trägt damit einerseits einer stetig steigenden Nachfrage nach einer Vermögensverwaltung Rechnung, welche zusätzlich ökologische und soziale Aspekte berücksichtigt. Zum anderen will sie ihren Kunden einen zusätzlichen, auch finanziellen Mehrwert bieten.

Per 30.06.2009 stieg das von der Sarasin Gruppe nachhaltig verwalteten Vermögen von CHF 6 Mia.<sup>1</sup> (per 31.12.2008) auf erstmals über CHF 10 Mia. Im Vergleich zum Vorjahr konnte damit ein Anstieg um 68% verzeichnet werden. Dabei ist die Umstellung der Schweizer Vermögensverwaltungsmandate auf Nachhaltigkeit berücksichtigt. Besonders erfreulich ist die Nachfrage nach einer rein nachhaltigen Vermögensverwaltung bei unseren Privatkunden. Gerade in der Finanzkrise findet die Transparenz unseres Anlageprozesses besonderen Anklang. Daher stiegen auch die Anzahl Mandate in der ersten Jahreshälfte 2009 um 44%, während das damit verbundene Volumen sogar um 65% zugelegt hat. Auch die Entwicklung bei den hauseigenen Publikumsfonds zeigt, dass Anleger diesem Investmentansatz ein besonderes Vertrauen entgegenbringen: So konnten in den ersten sechs Monaten 2009 Nettomittelzuflüsse von CHF 117 Mio. verzeichnet werden – entgegen dem allgemeinen Branchentrend. Dies umfasst Investmentfonds sowie Fondsähnliche Produkte für die zweite und dritte Säule. Das Vermögen, das von Dritten unter Nutzung des Sarasin Nachhaltigkeitsresearch verwaltet wird, stieg im ersten Halbjahr 2009 um knapp 7% auf CHF 23,4 Mia.

### Herausragende Performance nachhaltiger Unternehmensanleihen

Die herausragende Performance der Anleihenmandate der Bank Sarasin während der Finanzkrise bestätigt die Vorteile des nachhaltigen Anlagestils. Der Erfolg erklärt sich durch die vorausschauende Fokussierung auf Schuldner mit einem nachhaltig ausgewogenen Risiko- und Geschäftsmodell sowie auf die frühzeitige Untergewichtung von Sektoren und Produkten, die zu den grossen Verlierern der Finanzkrise zählen. Für die nachhaltigen Anleihenmandate der Bank Sarasin wird im Frühjahr 2009 die Quote für Unternehmensanleihen über die bisherige Zielallokation von rund einem Drittel des Fondsvolumens hinaus ausgebaut (zu Lasten von anderen Anleihen, insbesondere Staatsanleihen).

### **Neue Nachhaltigkeitsprodukte**

Die Bank Sarasin lancierte im Frühjahr 2009 ein neues Tracker Zertifikat<sup>1</sup> auf den Sarasin Sustainable Infrastructure Basket. Mit einer einzigen Transaktion kann mittels dieses Tracker Zertifikats – statt in jeden Titel einzeln – direkt in den gesamten Sarasin Sustainable Infrastructure Basket investiert werden.

Sarasin Sustainable Investment betreut seit Juni 2009 im Auftrag der Bluevalor AG den Anlagefonds «Bluevalor Sustainable Lifestyle Brand Equity»<sup>2</sup>. Dieser investiert ausschliesslich in Unternehmen, die sich im Segment der «Lifestyle Brands» positionieren und gleichzeitig eine nachhaltige Geschäftstätigkeit aufweisen.

Die Anlagepolitik des Sarasin Real Estate Equity IIID (EUR)<sup>3</sup> wird ab Juli 2009 im Sinne der Nachhaltigkeit ergänzt. Entsprechend erfolgt eine Umbenennung des Produktes auf Sarasin Sustainable Equity – Real Estate Global.

### **Joint Venture für nachhaltige Anlageprodukte**

Die UFG-Gruppe und die Bank Sarasin haben am 1. April 2009 in Frankreich eine gemeinsame Tochtergesellschaft gegründet. Die UFG-Sarasin Asset Management vertreibt nachhaltige Anlageprodukte in Frankreich. Sarasin hält eine 40% Beteiligung an diesem Joint Venture.

### **Sarasin veröffentlicht Studie über Erneuerbare Energien**

In der neuen Nachhaltigkeitsstudie der Bank Sarasin mit dem Titel «Erneuerbare Energien: Reinigendes Gewitter vor dem nächsten Sonnenschein» werden das aktuelle Marktumfeld wie auch die Zukunftsaussichten der verschiedenen Technologien, Märkte und Unternehmen im Bereich der «Erneuerbaren Energien» (d. h. Windenergie, Geothermie und Photovoltaik) ausführlich beleuchtet.

Aktuelle, detaillierte Informationen zur Nachhaltigkeit der Bank Sarasin enthält der Nachhaltigkeitsbericht 2008. Diese Publikation finden Sie im Internet auf [www.sarasin.ch](http://www.sarasin.ch). Auf Wunsch stellen wir Ihnen auch gerne ein gedrucktes Exemplar zu.



<sup>1</sup> Dieses Produkt verfügt über eine Vertriebsbewilligung in der Schweiz.

<sup>2</sup> Dieser Fonds verfügt über eine Vertriebsbewilligung in der Schweiz.

<sup>3</sup> Dieser Fonds verfügt in folgenden Ländern über eine Vertriebsbewilligung: Belgien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Irland, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweiz und Spanien.

# Sarasin Gruppe: Rechnungslegung des Konzerns (ungeprüft)

Konsolidierte Erfolgsrechnung	46
Konsolidiertes Gesamtergebnis	47
Konsolidierte Bilanz	48
Nachweis des Eigenkapitals	50
Konsolidierte Ausserbilanzgeschäfte	52
Konsolidierte Geldflussrechnung	53
Anhang zur konsolidierten Zwischen- berichterstattung	54
Rechnungslegungsgrundsätze	54
Angaben zu konsolidierten Bilanz- und Erfolgsrechnungspositionen	55
Segmentberichterstattung	60

# Konsolidierte Erfolgsrechnung

	Anhang	1H 2009	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008 in CHF	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF						
Zins- und Diskontertrag		<b>115 435</b>	192 285	187 245	-76 850	-40,0
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen		<b>18 802</b>	12 873	12 983	5 929	46,1
Zinsaufwand		<b>66 393</b>	140 812	136 017	-74 419	-52,8
<b>Erfolg Zinsengeschäft</b>	2.1	<b>67 844</b>	<b>64 346</b>	<b>64 211</b>	<b>3 498</b>	<b>5,4</b>
Kommissionsertrag Kreditgeschäft		<b>992</b>	2 234	3 315	-1 242	-55,6
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft		<b>184 894</b>	224 816	214 857	-39 922	-17,8
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft		<b>9 714</b>	2 707	4 001	7 007	258,8
Kommissions- und Dienstleistungsaufwand		<b>25 114</b>	27 469	25 445	-2 355	-8,6
<b>Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	2.2	<b>170 486</b>	<b>202 288</b>	<b>196 728</b>	<b>-31 802</b>	<b>-15,7</b>
<b>Erfolg Handelsgeschäft</b>	2.3	<b>62 805</b>	<b>41 602</b>	<b>46 155</b>	<b>21 203</b>	<b>51,0</b>
<b>Übriger Erfolg</b>	2.4	<b>14 013</b>	<b>-767</b>	<b>62 581</b>	<b>14 780</b>	<b>n.a.</b>
Davon aus Erfolg assoziierter Gesellschaften		<b>2 013</b>	2 754	1 864	-741	-26,9
<b>Betriebsertrag</b>		<b>315 148</b>	<b>307 469</b>	<b>369 675</b>	<b>7 679</b>	<b>2,5</b>
Personalaufwand	2.5	<b>168 487</b>	148 686	175 487	19 801	13,3
Sachaufwand	2.6	<b>61 791</b>	61 278	79 298	513	0,8
<b>Geschäftsaufwand</b>		<b>230 278</b>	<b>209 964</b>	<b>254 785</b>	<b>20 314</b>	<b>9,7</b>
<b>Bruttogewinn</b>		<b>84 870</b>	<b>97 505</b>	<b>114 890</b>	<b>-12 635</b>	<b>-13,0</b>
Abschreibungen auf Sachanlagen	2.7	<b>8 376</b>	5 892	8 530	2 484	42,2
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten	2.7	<b>5 599</b>	3 662	5 490	1 937	52,9
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	2.8	<b>4 419</b>	1 212	79 471	3 207	264,6
<b>Konzernergebnis vor Steuern</b>		<b>66 476</b>	<b>86 739</b>	<b>21 399</b>	<b>-20 263</b>	<b>-23,4</b>
Gewinnsteuern		<b>12 593</b>	11 409	-10 102	1 184	10,4
<b>Konzernergebnis</b>		<b>53 883</b>	<b>75 330</b>	<b>31 501</b>	<b>-21 447</b>	<b>-28,5</b>
Konzerngewinnzuordnung:						
Aktionäre der Bank Sarasin & Cie AG		<b>50 784</b>	68 636	26 080	-17 852	-26,0
Minderheitsanteile		<b>3 099</b>	6 694	5 421	-3 595	-53,7
<b>Konzernergebnis</b>		<b>53 883</b>	<b>75 330</b>	<b>31 501</b>	<b>-21 447</b>	<b>-28,5</b>
<b>Informationen zur Aktie (in CHF)</b>						
Konzernergebnis je Namenaktie A (Stimmrechtsaktie) <sup>1</sup>		<b>0,17</b>	0,23	0,08	-0,06	-25,9
Konzernergebnis je Namenaktie B <sup>1</sup>		<b>0,84</b>	1,14	0,43	-0,30	-26,0
Verwässertes Konzernergebnis je Namenaktie A (Stimmrechtsaktie) <sup>1</sup>		<b>0,17</b>	0,23	0,08	-0,06	-26,8
Verwässertes Konzernergebnis je Namenaktie B <sup>1</sup>		<b>0,84</b>	1,14	0,43	-0,30	-26,6

<sup>1</sup> Berechnung aufgrund der gewichteten Aktien nach IFRS.

# Konsolidiertes Gesamtergebnis

	1H 2009	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008 in CHF	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
<b>Konzernergebnis</b>	<b>53 883</b>	<b>75 330</b>	<b>31 501</b>	<b>-21 447</b>	<b>-28,5</b>
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar:					
– In die Erfolgsrechnung transferierte Erfolge	6 815	1 265	–45	5 550	438,8
– Veränderung der nicht realisierten Erfolge	4 469	–13 924	–12 485	18 393	132,1
Erfolg aus Währungsumrechnungen:					
– In die Erfolgsrechnung transferierte Erfolge	–51	0	0	–51	
– Veränderung der nicht realisierten Erfolge	28 130	–35 746	–43 646	63 876	178,7
<b>Gesamtergebnis für die laufende Periode im Eigenkapital erfasst (net-of-tax)</b>	<b>39 363</b>	<b>–48 405</b>	<b>–56 175</b>	<b>87 767</b>	<b>181,3</b>
<b>Gesamtergebnis für die laufende Periode in der Erfolgsrechnung und im Eigenkapital erfasst (net-of-tax)</b>	<b>93 246</b>	<b>26 925</b>	<b>–24 674</b>	<b>66 320</b>	<b>246,3</b>
Zuordnung:					
Aktionäre der Bank Sarasin & Cie AG	86 619	23 511	–23 462	63 108	268,4
Minderheitsanteile	6 627	3 414	–1 212	3 213	94,1
<b>Gesamtergebnis für die laufende Periode in der Erfolgsrechnung und im Eigenkapital erfasst (net-of-tax)</b>	<b>93 246</b>	<b>26 925</b>	<b>–24 674</b>	<b>66 321</b>	<b>246,3</b>

# Konsolidierte Bilanz

## Aktiven

	<b>30.06.2009</b>	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
				in CHF	in %
in 1 000 CHF					
Flüssige Mittel	<b>595 276</b>	47 697	435 236	160 040	36,8
Forderungen aus Geldmarktpapieren	<b>825 078</b>	40 528	358 542	466 536	130,1
Forderungen gegenüber Banken	<b>2 729 524</b>	5 373 145	4 082 097	-1 352 573	-33,1
Forderungen gegenüber Kunden	<b>5 928 486</b>	4 462 773	5 203 474	725 012	13,9
Handelsbestände	<b>513 753</b>	493 830	352 209	161 544	45,9
Derivative Finanzinstrumente	<b>415 142</b>	368 859	423 784	-8 642	-2,0
Finanzanlagen	<b>2 010 574</b>	894 761	1 269 819	740 755	58,3
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	<b>110 758</b>	105 376	107 241	3 517	3,3
Sachanlagen	<b>124 374</b>	113 791	129 447	-5 073	-3,9
Immaterielle Vermögenswerte	<b>153 237</b>	96 695	152 810	427	0,3
Steuerforderungen	<b>172</b>	40	46	126	273,9
Latente Steuerforderungen	<b>6 510</b>	2 681	15 879	-9 369	-59,0
Rechnungsabgrenzungen	<b>159 204</b>	201 836	152 464	6 740	4,4
Sonstige Aktiven	<b>31 851</b>	33 077	23 838	8 013	33,6
<b>Total Aktiven</b>	<b>13 603 939</b>	<b>12 235 089</b>	<b>12 706 886</b>	<b>897 053</b>	<b>7,1</b>

## Passiven

	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008
in 1 000 CHF				in CHF	in %
Verpflichtungen gegenüber Banken	1 793 784	1 545 743	1 335 982	457 802	34,3
Verpflichtungen gegenüber Kunden	9 351 514	7 269 105	8 483 257	868 257	10,2
Verpflichtungen aus Handelsbeständen	69 141	76 126	92 022	-22 881	-24,9
Derivative Finanzinstrumente	240 219	317 099	397 568	-157 349	-39,6
Finanzielle Verpflichtungen designiert zum Fair Value	631 770	1 535 357	927 144	-295 374	-31,9
Steuerverpflichtungen	5 419	20 251	9 058	-3 639	-40,2
Latente Steuerverpflichtungen	10 303	8 661	9 553	750	7,9
Rechnungsabgrenzungen	143 679	191 343	199 450	-55 771	-28,0
Sonstige Passiven	74 844	55 099	54 196	20 648	38,1
Rückstellungen	4 190	4 090	5 453	-1 263	-23,2
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>12 324 863</b>	<b>11 022 874</b>	<b>11 513 683</b>	<b>811 180</b>	<b>7,0</b>
Aktienkapital	61 155	61 155	61 155	0	0,0
Eigene Aktien	-26 510	-35 402	-43 435	-16 925	-39,0
Kapitalreserven	599 139	606 309	602 340	-3 201	-0,5
Gewinnreserven	649 404	573 163	573 327	76 077	13,3
Reserven Finanzinstrumente IAS 39 (net-of-tax)	-25 317	-24 071	-36 601	11 284	30,8
Währungsumrechnungsdifferenzen	-80 111	-67 650	-104 662	24 551	23,5
Konzerngewinn (exkl. Gewinnanteil Minderheiten)	50 784	68 636	94 716	-43 932	-46,4
<b>Eigenkapital der Aktionäre der Bank Sarasin &amp; Cie AG</b>	<b>1 228 544</b>	<b>1 182 140</b>	<b>1 146 840</b>	<b>81 704</b>	<b>7,1</b>
Minderheitsanteile am Eigenkapital (inkl. Gewinnanteil)	50 532	30 075	46 363	4 169	9,0
<b>Total Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteile)</b>	<b>1 279 076</b>	<b>1 212 215</b>	<b>1 193 203</b>	<b>85 873</b>	<b>7,2</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>13 603 939</b>	<b>12 235 089</b>	<b>12 706 886</b>	<b>897 053</b>	<b>7,1</b>

# Nachweis des Eigenkapitals

	Aktien- kapital	Eigene Aktien	Kapital- reserve	Gewinn- reserve
in 1 000 CHF				
<b>Total Eigenkapital 01.01.2008</b>	<b>61 155</b>	<b>-48 019</b>	<b>608 871</b>	<b>652 419</b>
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar:				
– In die Erfolgsrechnung transferierte Erfolge				
– Veränderung der nicht realisierten Erfolge (net-of-tax)				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Konzernergebnis				68 636
<b>Total erfasstes Ergebnis für 1H 2008</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>68 636</b>
Dividendenzahlungen				-81 583
Veränderung eigene Aktien		12 617		
Erfolg eigene Aktien, inkl. Derivate			-2 562	
Transaktionen mit Minderheitsaktionären				2 327
<b>Total Eigenkapital 30.06.2008</b>	<b>61 155</b>	<b>-35 402</b>	<b>606 309</b>	<b>641 799</b>
<b>Total Eigenkapital 01.07.2008</b>	<b>61 155</b>	<b>-35 402</b>	<b>606 309</b>	<b>641 799</b>
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar:				
– In die Erfolgsrechnung transferierte Erfolge				
– Veränderung der nicht realisierten Erfolge (net-of-tax)				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Konzernergebnis				26 080
<b>Total erfasstes Ergebnis für 2H 2008</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>26 080</b>
Dividendenzahlungen				0
Veränderung eigene Aktien		-8 033		
Erfolg eigene Aktien, inkl. Derivate			-3 969	
Zugang Konsolidierungskreis				
Transaktionen mit Minderheitsaktionären				164
<b>Total Eigenkapital 31.12.2008</b>	<b>61 155</b>	<b>-43 435</b>	<b>602 340</b>	<b>668 043</b>
<b>Total Eigenkapital 01.01.2009</b>	<b>61 155</b>	<b>-43 435</b>	<b>602 340</b>	<b>668 043</b>
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar:				
– In die Erfolgsrechnung transferierte Erfolge				
– Veränderung der nicht realisierten Erfolge (net-of-tax)				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Konzernergebnis				50 784
<b>Total erfasstes Ergebnis für 1H 2009</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>50 784</b>
Dividendenzahlungen / COTO-Zuteilung <sup>1</sup>				-20 839
Veränderung eigene Aktien		16 925		
Erfolg eigene Aktien, inkl. Derivate			-3 201	
Transaktionen mit Minderheitsaktionären				2 200
<b>Total Eigenkapital 30.06.2009</b>	<b>61 155</b>	<b>-26 510</b>	<b>599 139</b>	<b>700 188</b>

<sup>1</sup> Die maximal mögliche Nennwertherabsetzung beträgt CHF 39,8 Mio. Nach Abzug der bereits vorliegenden verbindlich zugesagten Titelbezüge, namentlich der Rabobank, beläuft sich die maximal mögliche Dividendenzahlung auf CHF 20,8 Mio. Eine definitive Zuteilung kann erst nach dem 15. September 2009 vorgenommen werden.

Reserven Finanz- instrumente (net-of-tax)	Währungs- umrechnungs- differenzen	<b>Total (ohne Minder- heiten)</b>	Minderheits- anteile	Währungs- umrechnungs- differenzen	<b>Total (Minderheiten)</b>	<b>Total</b>
<b>-11 412</b>	<b>-35 184</b>	<b>1 227 830</b>	<b>32 740</b>	<b>-148</b>	<b>32 592</b>	<b>1 260 422</b>
1 265		<b>1 265</b>			<b>0</b>	<b>1 265</b>
-13 924		<b>-13 924</b>			<b>0</b>	<b>-13 924</b>
	-32 466	<b>-32 466</b>		-3 280	<b>-3 280</b>	<b>-35 746</b>
		<b>68 636</b>	6 694		<b>6 694</b>	<b>75 330</b>
<b>-12 659</b>	<b>-32 466</b>	<b>23 511</b>	<b>6 694</b>	<b>-3 280</b>	<b>3 414</b>	<b>26 925</b>
		<b>-81 583</b>	-6 353		<b>-6 353</b>	<b>-87 937</b>
		<b>12 617</b>			<b>0</b>	<b>12 617</b>
		<b>-2 562</b>			<b>0</b>	<b>-2 562</b>
		<b>2 327</b>	423		<b>423</b>	<b>2 750</b>
<b>-24 071</b>	<b>-67 650</b>	<b>1 182 140</b>	<b>33 503</b>	<b>-3 428</b>	<b>30 075</b>	<b>1 212 215</b>
<b>-24 071</b>	<b>-67 650</b>	<b>1 182 140</b>	<b>33 503</b>	<b>-3 428</b>	<b>30 075</b>	<b>1 212 215</b>
-45		<b>-45</b>			<b>0</b>	<b>-45</b>
-12 485		<b>-12 485</b>			<b>0</b>	<b>-12 485</b>
	-37 012	<b>-37 012</b>		-6 634	<b>-6 634</b>	<b>-43 646</b>
		<b>26 080</b>	5 422		<b>5 422</b>	<b>31 501</b>
<b>-12 530</b>	<b>-37 012</b>	<b>-23 462</b>	<b>5 422</b>	<b>-6 634</b>	<b>-1 212</b>	<b>-24 674</b>
		<b>0</b>	-3 840		<b>-3 840</b>	<b>-3 840</b>
		<b>-8 033</b>			<b>0</b>	<b>-8 033</b>
		<b>-3 969</b>			<b>0</b>	<b>-3 969</b>
		<b>0</b>	20 441		<b>20 441</b>	<b>20 441</b>
		<b>164</b>	900		<b>900</b>	<b>1 064</b>
<b>-36 601</b>	<b>-104 662</b>	<b>1 146 840</b>	<b>56 425</b>	<b>-10 062</b>	<b>46 363</b>	<b>1 193 203</b>
<b>-36 601</b>	<b>-104 662</b>	<b>1 146 840</b>	<b>56 425</b>	<b>-10 062</b>	<b>46 363</b>	<b>1 193 203</b>
6 815		<b>6 815</b>			<b>0</b>	<b>6 815</b>
4 469		<b>4 469</b>			<b>0</b>	<b>4 469</b>
	24 551	<b>24 551</b>		3 528	<b>3 528</b>	<b>28 079</b>
		<b>50 784</b>	3 099		<b>3 099</b>	<b>53 883</b>
<b>11 284</b>	<b>24 551</b>	<b>86 619</b>	<b>3 099</b>	<b>3 528</b>	<b>6 627</b>	<b>93 246</b>
		<b>-20 839</b>	-3 824		<b>-3 824</b>	<b>-24 663</b>
		<b>16 925</b>			<b>0</b>	<b>16 925</b>
		<b>-3 201</b>			<b>0</b>	<b>-3 201</b>
		<b>2 200</b>	1 365		<b>1 365</b>	<b>3 565</b>
<b>-25 317</b>	<b>-80 111</b>	<b>1 228 544</b>	<b>57 066</b>	<b>-6 534</b>	<b>50 532</b>	<b>1 279 076</b>

# Konsolidierte Ausserbilanzgeschäfte

	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung zu 31.12.2008 in CHF	Veränderung zu 31.12.2008 in %
in 1 000 CHF					
<b>Eventualverpflichtungen</b>					
Kreditsicherungsgarantien	331 753	353 976	354 328	-22 575	-6,4
Gewährleistungsgarantien	2 416	37 782	2 892	-476	-16,5
Übrige Eventualverpflichtungen	44 578	38 172	36 747	7 831	21,3
<b>Total Eventualverpflichtungen</b>	<b>378 747</b>	<b>429 930</b>	<b>393 967</b>	<b>-15 220</b>	<b>-3,9</b>
<b>Unwiderrufliche Zusagen</b>					
Nicht beanspruchte unwiderrufliche Zusagen	17 798	24 130	25 630	-7 832	-30,6
<b>Verpflichtungskredite</b>					
Übrige Verpflichtungskredite	0	0	0	0	
<b>Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen</b>	<b>121</b>	<b>114</b>	<b>119</b>	<b>2</b>	<b>1,7</b>
<b>Derivative Finanzinstrumente</b>					
Positive Wiederbeschaffungswerte	415 142	368 859	423 784	-8 642	-2,0
Negative Wiederbeschaffungswerte	240 219	317 099	397 568	-157 349	-39,6
Kontraktvolumen	10 291 058	10 419 940	7 883 450	2 407 608	30,5
<b>Treuhandgeschäfte</b>					
Treuhandanlagen bei Drittbanken	1 529 544	2 422 509	1 200 675	328 869	27,4
Treuhandanlagen bei Konzerngesellschaften der Rabobank	3 875 302	3 420 706	4 853 675	-978 373	-20,2
Treuhandkredite	5 616	4 594	3 521	2 095	59,5

# Konsolidierte Geldflussrechnung

in 1 000 CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008
<b>Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit</b>	<b>1 206 954</b>	<b>560 118</b>	<b>1 367 007</b>
<b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-720 204</b>	<b>-388 526</b>	<b>-494 801</b>
<b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-7 624</b>	<b>-83 384</b>	<b>-15 334</b>
Auswirkungen der Währungsumrechnung	4 507	-8 694	-16 223
<b>Netto (-Zunahme) / -Abnahme des Zahlungsmittelbestandes</b>	<b>483 633</b>	<b>79 514</b>	<b>840 649</b>

in 1 000 CHF	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
Zahlungsmittelbestand am Periodenanfang	1 584 809	664 646	744 160
Zahlungsmittelbestand am Periodenende	2 068 442	744 160	1 584 809
<b>Netto (-Zunahme) / -Abnahme des Zahlungsmittelbestandes</b>	<b>483 633</b>	<b>79 514</b>	<b>840 649</b>
Der Zahlungsmittelbestand umfasst:			
Flüssige Mittel	595 276	47 697	435 236
Forderungen gegenüber Banken auf Sicht	1 473 166	696 463	1 149 573
<b>Total Zahlungsmittelbestand</b>	<b>2 068 442</b>	<b>744 160</b>	<b>1 584 809</b>

# Anhang

## zur konsolidierten Zwischenbericht- erstattung

### 1. Rechnungslegungsgrundsätze

Die Zwischenberichterstattung wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IAS 34) erstellt. Der Halbjahresabschluss ist auf der Basis der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze per 31. Dezember 2008 erstellt worden und wurde nicht geprüft. Dieser Bericht sollte in Verbindung mit dem geprüften Jahresabschluss 2008 gelesen werden.

#### 1.1 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Für das erste Semester 2009 sind keine bilanz- oder erfolgswirksamen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag zu verzeichnen.

#### 1.2 Konsolidierungskreis

Per 1. April 2009 wurden 52% der Tochtergesellschaft Sarasin Asset Management (France), Paris, verkauft. Neu wird sie unter dem Namen UFG-Sarasin AM, Paris, als assoziierte Gesellschaft erfasst.

#### 1.3 Fremdwährungsumrechnung

Konzernwährung ist der Schweizer Franken. Die Fremdwährungsumrechnung erfolgt nach der Stichtagskurs-Methode.

		1H 2009	1H 2008	2H 2008
<b>Euro (EUR)</b>	Endkurs	<b>1,5255</b>	1,6049	1,4796
	Mittelkurs	<b>1,5052</b>	1,6301	1,5865
<b>US Dollar (USD)</b>	Endkurs	<b>1,0876</b>	1,0186	1,0644
	Mittelkurs	<b>1,1304</b>	1,0754	1,0829
<b>Britisches Pfund (GBP)</b>	Endkurs	<b>1,7911</b>	2,0272	1,5303
	Mittelkurs	<b>1,6850</b>	2,1404	1,9975
<b>Hong Kong Dollar (HKD)</b>	Endkurs	<b>0,1403</b>	0,1306	0,1373
	Mittelkurs	<b>0,1460</b>	0,1379	0,1391
<b>Katar Rial (QAR)</b>	Endkurs	<b>0,2988</b>	0,2798	0,2922
	Mittelkurs	<b>0,3068</b>	0,2948	0,2968
<b>Oman Rial (OMR)</b>	Endkurs	<b>2,8244</b>	–	2,7642
	Mittelkurs	<b>2,9015</b>	–	2,9663

		1H 2009	1H 2008	2H 2008
<b>Indische Rupie (INR)</b>	Endkurs	<b>0,0227</b>	–	0,0218
	Mittelkurs	<b>0,0227</b>	–	0,0234

### 1.4 Neue Rechnungslegungsgrundsätze

Folgende neue Standards bzw. folgende neue Interpretationen sind ab 2009 in Kraft:

#### IAS 1: Darstellung des Abschlusses

Der überarbeitete Standard verlangt eine separate Darstellung für Eigenkapitalveränderungen, die aus Transaktionen mit Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Eigenkapitalgeber entstehen, und sonstige Eigenkapitalveränderungen. Die Eigenkapitalveränderungsrechnung umfasst sämtliche Details zu Geschäftsvorfällen mit Anteilseignern, während sämtliche übrigen Eigenkapitalveränderungen in einer einzigen Zeile dargestellt werden. Zudem führt der Standard eine Darstellung des Gesamtperiodenerfolgs ein, in der sämtliche erfassten Erfolgsbestandteile entweder in einer einzigen Aufstellung oder aber in zwei miteinander verbundenen Aufstellungen dargestellt werden.

#### IFRS 8: Operative Segmente

IFRS 8 wurde im Rahmen des gemeinsamen Konvergenzprojekts von IASB und FASB veröffentlicht. Dieser neue Standard ersetzt IAS 14 Segmentberichterstattung und verfolgt bei der Segmentberichterstattung einen «Management-Ansatz». Der Ausweis erfolgt auf Basis jener Informationen, die das Management intern für die Bewertung der Performance von operativen Segmenten und die Zuordnung von Ressourcen auf diese Segmente verwendet. Diese Informationen können von den in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Informationen abweichen.

#### IFRS 2: Änderung – Ausübungsbedingungen und Annullierungen

Die Änderungen zu IFRS 2 betreffen die Präzisierung der Definition von Ausübungsbedingungen und die Regelung der bilanziellen Behandlung von annullierten Zusagen.

#### IAS 32 und IAS 1: Änderungen – kündbare Instrumente und Verpflichtungen, die bei Liquidation entstehen

Die Klassifizierung von kündbaren Finanzinstrumenten und von Verpflichtungen, die lediglich im Liquidationsfall entstehen, wird in der Bilanz geändert. Neu werden einige

Finanzinstrumente aufgrund ihres nachrangigsten Anspruchs auf das Nettovermögen als Eigenkapital erfasst, die derzeit die Definition einer finanziellen Verbindlichkeit erfüllen.

**IFRS 1 und IAS 27: Änderungen – Anschaffungskosten eines Tochterunternehmens im separaten Abschluss eines Mutterunternehmens**

In bestimmten Fällen sind bei erstmaliger Anwendung von IFRS angenommene Anschaffungskosten zulässig.

Die Definition der Anschaffungskostenmethode wird aus IAS 27 entfernt und durch die Anforderung ersetzt, Dividenden als Erträge im separaten Abschluss des Investors darzustellen. Wenn im Rahmen einer Neustrukturierung eine neue Muttergesellschaft gebildet wird, muss die neue Muttergesellschaft die Anschaffungskosten der Beteiligung an ihrem früheren Mutterunternehmen und den Buchwert ihres Anteils an dessen Eigenkapital zum Zeitpunkt der Neustrukturierung bewerten.

**2. Angaben zu konsolidierten Bilanz- und Erfolgsrechnungspositionen**

**2.1 Erfolg Zinsengeschäft**

	1H 2009	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008 in CHF	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
<b>Zinsertrag</b>					
Zinsertrag Bankgeschäft	45 587	112 301	94 938	-66 714	-59,4
Zinsertrag Kundengeschäft	69 848	79 984	92 307	-10 136	-12,7
Zinsertrag Kundengeschäft und anderen Positionen (wertberichtigt)	0	0	0	0	
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar	15 221	12 318	10 943	2 903	23,6
<b>Zwischentotal</b>	<b>130 656</b>	<b>204 603</b>	<b>198 188</b>	<b>-73 947</b>	<b>-36,1</b>
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen designiert zum Fair Value	3 581	555	2 040	3 026	545,2
<b>Total Zins- und Dividendenertrag</b>	<b>134 237</b>	<b>205 158</b>	<b>200 228</b>	<b>-70 921</b>	<b>-34,6</b>
<b>Zinsaufwand</b>					
Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Banken	10 854	17 870	18 288	-7 016	-39,3
Zinsaufwand aus Verpflichtungen gegenüber Kunden	43 151	96 165	90 298	-53 014	-55,1
Zinsaufwand Übriges	0	1 588	452	-1 588	-100,0
<b>Zwischentotal</b>	<b>54 005</b>	<b>115 623</b>	<b>109 038</b>	<b>-61 618</b>	<b>-53,3</b>
Zinsaufwand aus Verpflichtungen designiert zum Fair Value	12 388	25 189	26 979	-12 801	-50,8
<b>Total Zinsaufwand</b>	<b>66 393</b>	<b>140 812</b>	<b>136 017</b>	<b>-74 419</b>	<b>-52,8</b>
<b>Total Erfolg Zinsengeschäft</b>	<b>67 844</b>	<b>64 346</b>	<b>64 211</b>	<b>3 498</b>	<b>5,4</b>

**2.2 Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008 in CHF	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	<b>992</b>	2 234	3 315	-1 242	-55,6
Courtage, Brokerage-Gebühren	<b>42 537</b>	48 208	52 919	-5 671	-11,8
Depotgebühren	<b>3 393</b>	4 764	4 896	-1 371	-28,8
Kommissionen aus Anlageberatung und Vermögensverwaltung	<b>65 188</b>	81 950	69 105	-16 762	-20,5
Emissionsgeschäft	<b>1 271</b>	761	2 221	510	67,0
Erträge aus Fonds	<b>64 481</b>	83 304	79 449	-18 823	-22,6
Kommissionen aus dem Treuhandgeschäft	<b>8 024</b>	5 829	6 267	2 195	37,7
Kommissionsertrag aus übrigem Dienstleistungsgeschäft	<b>9 714</b>	2 707	4 001	7 007	258,8
<b>Total Ertrag Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	<b>195 600</b>	<b>229 757</b>	<b>222 173</b>	<b>-34 157</b>	<b>-14,9</b>
Courtageaufwand	<b>7 796</b>	7 272	5 639	524	7,2
Übriger Kommissions- und Dienstleistungsaufwand	<b>17 318</b>	20 197	19 806	-2 879	-14,3
<b>Total Aufwand Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	<b>25 114</b>	<b>27 469</b>	<b>25 445</b>	<b>-2 355</b>	<b>-8,6</b>
<b>Total Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	<b>170 486</b>	<b>202 288</b>	<b>196 728</b>	<b>-31 802</b>	<b>-15,7</b>

**2.3 Erfolg Handelsgeschäft**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008 in CHF	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
Wertschriften	<b>41 534</b>	21 565	8 175	19 969	92,6
Devisen und Edelmetalle	<b>21 271</b>	20 037	37 980	1 234	6,2
<b>Total Erfolg Handelsgeschäft</b>	<b>62 805</b>	<b>41 602</b>	<b>46 155</b>	<b>21 203</b>	<b>51,0</b>

## 2.4 Übriger Erfolg

	1H 2009	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				in CHF	in %
Erfolg aus Finanzanlagen designiert zum Fair Value	2 392	-232	384	2 623	n.a.
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar	7 211	-6 702	70	13 913	207,6
Gewinn aus Veräusserung von Konzerngesellschaften	1 834 <sup>1</sup>	0	0	1 834	
Anteil am Ergebnis assoziierter Gesellschaften	2 013	2 754	1 864	-741	-26,9
Liegenschaftserfolg	194	145	191	49	33,8
Sonstiger übriger Ertrag	2 006	5 139	60 779 <sup>2</sup>	-3 133	-61,0
Sonstiger übriger Aufwand	1 637	1 871	707	-234	-12,5
<b>Total übriger Erfolg</b>	<b>14 013</b>	<b>-767</b>	<b>62 581</b>	<b>14 780</b>	<b>n.a.</b>
<b>Erfolg aus Finanzanlagen «zur Veräusserung verfügbar»</b>					
Zinsinstrumente	5	-536	-250	542	101,0
Beteiligungstitel	11 074	-5 590	1 066	16 663	298,1
Übrige	0	0	0	0	99,9
Wertberichtigungen auf Finanzanlagen «zur Veräusserung verfügbar»	3 868	576	746	3 292	571,5
<b>Total</b>	<b>7 211</b>	<b>-6 702</b>	<b>70</b>	<b>13 913</b>	<b>207,6</b>

## 2.5 Personalaufwand

	1H 2009	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
in 1 000 CHF				in CHF	in %
Saläre, Gratifikationen und Erfolgsprämien	131 277	122 451	143 980	8 826	7,2
Sozialleistungen	7 922	7 551	7 705	371	4,9
Vorsorgeaufwand / leistungsorientierte Pläne	13 058	2 112	12 353	10 946	518,3
Vorsorgeaufwand / beitragsorientierte Pläne	2 576	3 689	-151	-1 113	-30,2
Übriger Personalaufwand	13 654	12 883	11 600	771	6,0
<b>Total Personalaufwand</b>	<b>168 487</b>	<b>148 686</b>	<b>175 487</b>	<b>19 801</b>	<b>13,3</b>

<sup>1</sup> Darin ist der Erlös im Umfang von CHF 2 Mio. aus dem Teilverkauf von UFG-Sarasin AM, Paris (vorher: Sarasin AM, Paris) enthalten. Diese Gesellschaft wird ab dem 1. April 2009 unter Aufgabe der Kontrolle als Beteiligung an assoziierten Gesellschaften geführt.

<sup>2</sup> Darin ist der Ertrag aus der Transaktion mit der Bank Zweiplus AG (CHF 50,7 Mio.) sowie die Auflösung von Rückstellungen im Umfang von CHF 7,3 Mio. enthalten.

**2.6 Sachaufwand**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008 in CHF	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
Raumaufwand	<b>11 883</b>	8 480	12 245	3 403	40,1
Informatik und Telekommunikation	<b>21 355</b>	17 112	23 676	4 243	24,8
Maschinen, Mobiliar, Fahrzeuge und übrige Sachanlagen	<b>1 083</b>	948	1 247	135	14,2
Reisen, Repräsentationen, Marketing und Public Relations	<b>10 471</b>	17 049	21 342	-6 578	-38,6
Beratung und Revision	<b>10 194</b>	9 546	15 853	648	6,8
Kapitalsteuern	<b>2 154</b>	2 161	2 024	-7	-0,3
Übriger Sachaufwand	<b>4 651</b>	5 982	2 911	-1 331	-22,3
<b>Total Sachaufwand</b>	<b>61 791</b>	<b>61 278</b>	<b>79 298</b>	<b>513</b>	<b>0,8</b>

**2.7 Abschreibungen**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008 in CHF	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
Abschreibungen auf Sachanlagen	<b>8 376</b>	5 892	8 530	2 484	42,2
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten	<b>5 599</b>	3 662	5 490	1 937	52,9
<b>Total Abschreibungen</b>	<b>13 975</b>	<b>9 554</b>	<b>14 020</b>	<b>4 421</b>	<b>46,3</b>

**2.8 Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste**

	<b>1H 2009</b>	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008 in CHF	Veränderung zu 1H 2008 in %
in 1 000 CHF					
Wertberichtigungen für Ausfallrisiken	<b>0</b>	0	77 385 <sup>1</sup>	0	
Rückstellungen für Prozessrisiken	<b>0</b>	26	302	-26	-100,0
Verluste, operationelle Risiken	<b>4 329</b>	1 127	445	3 202	284,1
Übrige	<b>90</b>	59	1 339	31	52,5
<b>Total Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste</b>	<b>4 419</b>	<b>1 212</b>	<b>79 471</b>	<b>3 207</b>	<b>264,6</b>

<sup>1</sup> Davon entfallen CHF 73,7 Mio. auf Wertberichtigungen von gefährdeten Forderungen gegenüber Banken.

## 2.9 Darstellung Steuereffekt auf das Gesamtergebnis

	1H 2009			1H 2008			2H 2008		
	Betrag vor Steuern	Steuer- effekt	Betrag nach Steuern	Betrag vor Steuern	Steuer- effekt	Betrag nach Steuern	Betrag vor Steuern	Steuer- effekt	Betrag nach Steuern
in 1 000 CHF									
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar:									
– In die Erfolgsrechnung transferierte Erfolge	8 627	-1 813	6 815	1 601	-336	1 265	-57	12	-45
– Veränderung der nicht realisierten Erfolge	5 437	-968	4 469	-16 232	2 308	-13 924	-16 715	4 230	-12 485
Erfolg aus Währungsumrechnungen:									
– In die Erfolgsrechnung transferierte Erfolge	-51	0	-51	0	0	0	0	0	0
– Veränderung der nicht realisierten Erfolge	28 130	0	28 130	-35 746	0	-35 746	-43 646	0	-43 646
<b>Total</b>	<b>42 143</b>	<b>-2 780</b>	<b>39 363</b>	<b>-50 376</b>	<b>1 971</b>	<b>-48 405</b>	<b>-60 418</b>	<b>4 242</b>	<b>-56 175</b>

## 2.10 Kundenvermögen

	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008	Veränderung	
				zu 31.12.2008	zu 31.12.2008
in Mio. CHF					
				in CHF	in %
Vermögen in eigenverwalteten Fonds	10 507	13 395	9 326	1 180	12,7
Vermögen mit Verwaltungsmandat	23 768	23 069	20 835	2 933	14,1
Übrige Kundenvermögen	45 651	44 906	39 517	6 133	15,5
<b>Total Kundenvermögen</b>	<b>79 926</b>	<b>81 370</b>	<b>69 679</b>	<b>10 247</b>	<b>14,7</b>
Davon Doppelzählungen <sup>1</sup>	5 897	8 450	5 182	716	13,8
in Mio. CHF					
	1H 2009	1H 2008	2H 2008	Veränderung zu 1H 2008	Veränderung zu 1H 2008
				in CHF	in %
<b>Netto-Neugeld</b>	<b>4 792</b>	<b>7 228</b>	<b>7 248</b>	<b>-2 436</b>	<b>-33,7</b>

<sup>1</sup> Davon Geldmarktpapiere aus strukturierten Produkten von CHF 0,5 Mia. (31.12.2008: CHF 0,8 Mia.) sowie Treuhandgelder von CHF 0,9 Mia. (31.12.2008: CHF 1,3 Mia.).

# Segmentberichterstattung

## Segmentberichterstattung nach Geschäftseinheiten

### 1H 2009

	Private Banking	Trading & Family Offices	Asset Manage- ment, Products & Sales	Bank Zweiplus	Corporate Center	<b>Sarasin Gruppe</b>
in 1 000 CHF						
Erfolg Zinsengeschäft	39 029	17 490	911	1 616	8 798	67 844
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	99 854	31 555	67 677	27 726	20 492	247 304
<b>Betriebsertrag</b>	<b>138 883</b>	<b>49 045</b>	<b>68 588</b>	<b>29 342</b>	<b>29 290</b>	<b>315 148</b>
Personalaufwand	74 298	9 454	32 055	10 538	42 142	168 487
Sachaufwand	17 409	2 341	9 461	3 940	28 640	61 791
Dienstleistungen von / an andere Segmente	37 163	4 384	10 768	9 603	-61 918	0
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>128 870</b>	<b>16 179</b>	<b>52 284</b>	<b>24 081</b>	<b>8 864</b>	<b>230 278</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>10 013</b>	<b>32 866</b>	<b>16 304</b>	<b>5 261</b>	<b>20 426</b>	<b>84 870</b>
Abschreibungen	2 609	30	951	792	9 593	13 975
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	3 137	873	33	366	10	4 419
<b>Segmentergebnis</b>	<b>4 267</b>	<b>31 963</b>	<b>15 320</b>	<b>4 103</b>	<b>10 823</b>	<b>66 476</b>
Steuern						12 593
<b>Ergebnis vor Minderheitsanteilen</b>						<b>53 883</b>
Minderheitsanteile						3 099
<b>Konzernergebnis</b>						<b>50 784</b>

### 30.06.2009

Segment-Aktiven	10 020 786	1 065 739	229 472	823 233	1 458 027	13 597 257
Segment-Verbindlichkeiten	7 803 604	885 340	1 524 742	720 847	1 374 609	12 309 142
Investitionen	1 584	0	0	508	3 566	5 658
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	36 756	7 016	24 247	6 009	5 898	79 926
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	624,1	79,6	289,7	137,0	409,9	1 540,3

## 1H 2008

	Private Banking	Trading & Family Offices	Asset Manage- ment, Products & Sales	Bank Zweiplus	Corporate Center	<b>Sarasin Gruppe</b>
in 1 000 CHF						
Erfolg Zinsengeschäft	27 817	15 252	3 549	0	17 728	64 346
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	134 857	23 424	88 935	0	-4 093	243 123
<b>Betriebsertrag</b>	<b>162 674</b>	<b>38 676</b>	<b>92 484</b>	<b>0</b>	<b>13 635</b>	<b>307 469</b>
Personalaufwand	57 023	9 111	41 715	0	40 837	148 686
Sachaufwand	17 628	2 272	13 526	0	27 852	61 278
Dienstleistungen von / an andere Segmente	37 501	5 256	-623	0	-42 134	0
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>112 152</b>	<b>16 639</b>	<b>54 618</b>	<b>0</b>	<b>26 555</b>	<b>209 964</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>50 522</b>	<b>22 037</b>	<b>37 866</b>	<b>0</b>	<b>-12 920</b>	<b>97 505</b>
Abschreibungen	1 368	46	1 464	0	6 676	9 554
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	1 169	0	17	0	26	1 212
<b>Segmentergebnis</b>	<b>47 985</b>	<b>21 991</b>	<b>36 385</b>	<b>0</b>	<b>-19 622</b>	<b>86 739</b>
Steuern						11 409
<b>Ergebnis vor Minderheitsanteilen</b>						<b>75 330</b>
Minderheitsanteile						6 694
<b>Konzernergebnis</b>						<b>68 636</b>

## 30.06.2008

Segment-Aktiven	9 416 642	575 209	725 639	0	1 514 877	12 232 367
Segment-Verbindlichkeiten	7 448 786	595 699	1 187 930	0	1 761 547	10 993 962
Investitionen	3 783	0	0	0	60 488	64 271
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	34 519	6 520	26 033	0	14 298	81 370
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	497,1	72,7	279,9	0,0	462,4	1 312,1

## 2H 2008

	Private Banking	Trading & Family Offices	Asset Manage- ment, Products & Sales	Bank Zweiplus	Corporate Center	<b>Sarasin Gruppe</b>
in 1 000 CHF						
Erfolg Zinsengeschäft	31 639	16 045	2 966	5 612	7 949	64 211
Kommissionserfolg, Handelserfolg und übriger Erfolg	127 941	23 486	62 252	38 569	53 216	305 464
<b>Betriebsertrag</b>	<b>159 580</b>	<b>39 531</b>	<b>65 218</b>	<b>44 181</b>	<b>61 165</b>	<b>369 675</b>
Personalaufwand	84 467	9 503	38 386	13 104	30 027	175 487
Sachaufwand	21 212	2 715	11 573	13 366	30 432	79 298
Dienstleistungen von / an andere Segmente	40 394	2 431	5 585	8 854	-57 264	0
<b>Geschäftsaufwand</b>	<b>146 073</b>	<b>14 649</b>	<b>55 544</b>	<b>35 324</b>	<b>3 195</b>	<b>254 785</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>13 507</b>	<b>24 882</b>	<b>9 674</b>	<b>8 857</b>	<b>57 970</b>	<b>114 890</b>
Abschreibungen	1 775	26	1 465	629	10 125	14 020
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	3 518	0	-17	1 254	74 716	79 471
<b>Segmentergebnis</b>	<b>8 214</b>	<b>24 856</b>	<b>8 226</b>	<b>6 974</b>	<b>-26 871</b>	<b>21 399</b>
Steuern						-10 102
<b>Ergebnis vor Minderheitsanteilen</b>						<b>31 501</b>
Minderheitsanteile						5 421
<b>Konzernergebnis</b>						<b>26 080</b>

## 31.12.2008

Segment-Aktiven	9 532 533	644 484	642 190	787 722	1 084 031	12 690 960
Segment-Verbindlichkeiten	7 477 883	734 682	1 519 525	687 698	1 075 283	11 495 071
Investitionen	15 175	0	0	72 380	54 757	142 312
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	31 432	5 745	21 295	5 810	5 397	69 679
Personalbestand (Anzahl Mitarbeiter, teilzeitbereinigt)	589,2	81,3	300,2	136,6	429,7	1 537,0

### **Restatement Segmentberichte 1H 2008 und 2H 2008**

Mit dem aktuellen Halbjahresabschluss wird zusätzlich ein neues Segment «Trading & Family Offices» ausgewiesen, das vorher im «Asset Management, Products & Sales» enthalten war.

In methodischer Hinsicht sind folgende Änderungen vorgenommen worden, um die Aussagekraft des Reportings zu steigern oder neuen IFRS-Anforderungen nachzukommen:

- separater Ausweis des Zinserfolgs
- separater Ausweis der Dienstleistungsverrechnungen zwischen den Segmenten. Diese waren bisher im Sachaufwand und in den Abschreibungen enthalten.
- Ausweis der Bruttomarge auf Kundenvermögen basiert neu auf Durchschnitts-Vermögen, die aus Monatsendwerten gebildet werden (bisher halbjährliche Werte)
- Doppelzählungen von Kundenvermögen (Sarasin Anlagenfonds, Sarasin Anlagestiftungen, Geldmarktpapiere aus strukturierten Produkten, Treuhandgelder) werden nicht mehr auf die Segmente umgeschlüsselt sondern im Corporate Center belassen.

Das 1. Semester 2008 und das Jahr 2008 (damit implizit auch das 2. Semester 2008) wurden in einem Restatement an die neue Segmentstruktur per 30.06.09 angepasst. Es kam zu folgenden Umgliederungen:

- Im 1. Semester 2008 wurden die Segmente «Private and Institutional Clients Switzerland», «International», «Asset Management, Products & Sales» und «Corporate Center» publiziert.

Um einen aussagekräftigen Vorperiodenvergleich zu gewährleisten, werden die Geschäftsfelder «Trading» und «Institutional Advisory» aus dem Segment «Asset Management, Products & Sales» gelöst und als Segment «Trading & Family Offices» dargestellt. Zudem wird dem «Trading» der ursprünglich im «Corporate Center» ausgewiesene Treasury-Erfolg zugesprochen. Ebenfalls

erweitert wird das Subsegment «Trading» um das Geschäftsfeld «Guernsey», welches im Wesentlichen Treasury-Funktionen ausübt und bisher unter «International, Institutional Clients» publiziert wurde.

Die beiden Institutional Clients-Subsegmente von «Private and Institutional Clients Switzerland» und «International» werden ins Segment «Asset Management, Products & Sales» transferiert und bilden in diesem das Subsegment «Institutional Clients».

Wegen des Verkaufs der Niederlassung wird Frankreich im «Corporate Center» gezeigt, publiziert wurde Frankreich bisher im «International, Institutional Clients».

Die beiden Private Clients-Subsegmente aus «Private and Institutional Clients Switzerland» und «International» bilden das neue Segment «Private Banking», wobei das Geschäftsfeld «Personal Banking» aus «Private and Institutional Clients Switzerland, Private Clients» extrahiert und ins «Corporate Center» verschoben wird, da dieses Geschäftsfeld im 2. Semester 2008 in die Bank Zweiplus übergegangen ist.

- Im Jahresabschluss 2008 wurden die Segmente «Private Banking», «Asset Management, Products & Sales», «Bank Zweiplus» und «Corporate Center» publiziert.

Um einen aussagekräftigen Vorperiodenvergleich zu gewährleisten, werden die Geschäftsfelder «Trading» und «Institutional Advisory» aus dem «Asset Management, Products & Sales» (Subsegment «Wholesale, Products & Trading») gelöst und daraus das Segment «Trading & Family Offices» gebildet. Ausserdem werden dort die Tochtergesellschaft in Guernsey (ehemals «Asset Management, Products & Sales», Subsegment «Institutional Clients») und der Treasury-Erfolg (ehemals «Corporate Center») zugewiesen.

«Asset Management, Products & Sales», Subsegment «Institutional Clients» wird um Frankreich reduziert, welches auf Grund der Devestition ins «Corporate Center» verschoben wird.

# Informationen für Aktionäre und Medien

## **Informationen zur Namenaktie B der Bank Sarasin & Cie AG**

ISIN-Nummer	CH003 838 930 7
Valorennummer	3 838 930
Nominalwert	CHF 1

## **Tickersymbole**

Börsenkotierung	SIX Swiss Exchange (Schweizer Börse)
Bloomberg	BSAN SW
Reuters	BSAN.S
Telekurs	BSAN

## **Wichtige Termine**

Ergebnisse Jahresabschluss 2009	2. März 2010
Generalversammlung 2010	27. April 2010

## **Kontaktadressen**

### **Investor Relations**

Matthias Hassels, Chief Financial Officer  
Tel. +41 (0)61 277 77 28  
Fax +41 (0)61 277 75 18  
E-Mail [matthias.hassels@sarasin.ch](mailto:matthias.hassels@sarasin.ch)

### **Media Relations**

Dr. Benedikt Gratzl, Head of Corporate Communications  
Tel. +41 (0)61 277 70 88  
Fax +41 (0)58 059 63 00  
E-Mail [benedikt.gratzl@sarasin.ch](mailto:benedikt.gratzl@sarasin.ch)

# Abbildungs- verzeichnis

<b>Abb. 1:</b> Konzerngewinn	5	<b>Abb. 12:</b> Betreute Kundenvermögen: Struktur nach Währungen	14
<b>Abb. 2:</b> Entwicklung Kundenvermögen 31.12.2008 bis 30.06.2009	5	<b>Abb. 13:</b> Privatkundengeschäft: Anzahl Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer an den Standorten der Sarasin Gruppe	14
<b>Abb. 3:</b> Börsenkursentwicklung	7	<b>Abb. 14:</b> Geschäft mit institutionellen Kunden: Anzahl Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer an den Standorten der Sarasin Gruppe	14
<b>Abb. 4:</b> Standorte der Sarasin Gruppe	7	<b>Abb. 15:</b> Struktur des bereinigten Betriebsertrags	15
<b>Abb. 5:</b> Netto-Neugelder auf Halbjahresbasis	11	<b>Abb. 16:</b> Personalbestand	15
<b>Abb. 6:</b> Entwicklung Kundenvermögen 31.12.2008 bis 30.06.2009	11	<b>Abb. 17:</b> Anteil des Kundenberaterenteams am Personalbestand	16
<b>Abb. 7:</b> Privatkundengeschäft an den verschiedenen Standorten der Sarasin Gruppe	12	<b>Abb. 18:</b> Cost Income Ratio	16
<b>Abb. 8:</b> Geschäft mit institutionellen Kunden an den verschiedenen Standorten der Sarasin Gruppe	12	<b>Abb. 19:</b> Bereinigtes Segmentergebnis (Gewinn vor Steuern)	16
<b>Abb. 9:</b> Verwaltete Vermögen und Netto-Neugeld-Zufluss nach Kundendomizil	13	<b>Abb. 20:</b> Sarasin Anlagefonds: Volumen und Netto-Zuflüsse nach Anlagestil	32
<b>Abb. 10:</b> Entwicklung der Kundengrößen-Segmente	13	<b>Abb. 21:</b> Entwicklung der von der Sarasin Gruppe nachhaltig verwalteten Vermögen	43
<b>Abb. 11:</b> Betreute Kundenvermögen: Struktur nach Anlageinstrumenten	13		

Hinweis: Die Tabellen, welche Bestandteil der Rechnungslegung des Konzerns sind, werden hier der Übersichtlichkeit halber nicht aufgeführt. Vergleiche dazu das Inhaltsverzeichnis auf Seite 3.

# Unsere Standorte

## Schweiz

### Basel – Hauptsitz

Bank Sarasin & Cie AG  
Elisabethenstrasse 62  
Postfach  
CH-4002 Basel  
T: +41 (0)61 277 77 77  
F: +41 (0)61 272 02 05  
www.sarasin.ch

### Bern

Bank Sarasin & Cie AG  
Waisenhausplatz 10  
CH-3000 Bern 7  
T: +41 (0)31 560 59 59  
F: +41 (0)31 560 59 79  
www.sarasin.ch

### Genf

Banque Sarasin & Cie SA  
8, place de l'Université  
Case postale 33  
CH-1211 Genève 4  
T: +41 (0)22 322 99 99  
F: +41 (0)22 322 99 00  
www.sarasin.ch

### Lugano

Banca Sarasin & C. SA  
Via Clemente Maraini 39  
Casella postale 864  
CH-6902 Lugano  
T: +41 (0)91 911 36 36  
F: +41 (0)91 911 36 97  
www.sarasin.ch

### Zürich

Bank Sarasin & Cie AG  
Löwenstrasse 11  
Postfach  
CH-8022 Zürich  
T: +41 (0)44 213 91 91  
F: +41 (0)44 221 04 54  
www.sarasin.ch

## International

### Delhi

Sarasin-Alpen (India) Private Limited  
Office 4.07  
4th floor, Statesman House  
Barakhamba Road  
Connaught Place  
New Delhi 110001, India  
www.sarasin-alpen.com

### Doha

Bank Sarasin-Alpen (Qatar) LLC.  
Qatar Financial Centre Tower  
Level 3, Room 302  
P.O. Box 24580  
Doha, State of Qatar  
T: +974 (0)496 8000  
F: +974 (0)496 8010  
www.sarasin-alpen.com

### Dubai

Bank Sarasin-Alpen (ME) Limited  
Gate Precinct Building 5 (North)  
4th Floor  
P.O. Box 121806  
Dubai, U.A.E.  
T: +971 (0)4 363 4300  
F: +971 (0)4 363 4343  
www.sarasin-alpen.com

### Dublin

Sarasin & Partners Dublin LLP  
5 Fitzwilliam Square  
Dublin 2  
Ireland  
T: +353 (01)638 0850  
F: +353 (01)661 0148  
www.sarasin.ie

### Frankfurt

Bank Sarasin AG  
Taunusanlage 17  
60325 Frankfurt am Main  
Deutschland  
T: +49 (0)69 71 44 97 100  
F: +49 (0)69 71 44 97 199  
www.sarasin.de

### Guernsey

Bank Sarasin (CI) Limited  
Park Court, Park Street  
P.O. Box 348  
St. Peter Port  
Guernsey GY1 3UY  
T: +44 (0)148 172 51 47  
F: +44 (0)148 172 51 57  
www.sarasin.com

### Hongkong

Sarasin Rabo Investment  
Management Ltd  
40/F Edinburgh Tower  
The Landmark  
15 Queen's Road Central  
Hong Kong  
T: +852 2 287 98 88  
F: +852 2 537 63 98  
www.sarasin.hk

### La Coruña

Sarasin Alén Agencia  
de Valores S.A.  
Plaza de Galicia, 2-3 - 1ºE  
15004 La Coruña  
España  
T: +34 981 12 18 36  
F: +34 981 12 18 48  
www.sarasin-alen.com

### London

Sarasin & Partners LLP  
Juxon House  
100 St. Paul's Churchyard  
London EC4M 8BU  
United Kingdom  
T: +44 (0)20 7038 70 00  
F: +44 (0)20 7038 68 50  
www.sarasin.co.uk

### Madrid

Sarasin Alén Agencia  
de Valores S.A.  
Calle Marqués de Riscal 9  
1er Piso  
28010 Madrid  
España  
T: +34 91 319 61 63  
F: +34 91 319 61 60  
www.sarasin-alen.com

### Maskat

Sarasin-Alpen LLC  
CBD Area  
P.O.Box – 1175, PC 130  
Muscat, Sultanate of Oman  
T: +968 2476 3000  
F: +968 2476 3050  
www.sarasin-alpen.com

### Mumbai

Sarasin-Alpen (India) Private Limited  
1<sup>st</sup> Floor, Forbes Building  
Charanjit Rai Marg, Fort  
Mumbai 400 001, India  
www.sarasin-alpen.com

### München

Bank Sarasin AG  
Promenadeplatz 8  
80333 München  
Deutschland  
T: +49 (0)89 55 89 99 0  
F: +49 (0)89 55 89 99 499  
www.sarasin.de

### Singapur

Bank Sarasin-Rabo (Asia) Limited  
77 Robinson Road # 31-00  
Robinson 77  
Singapore 068896  
T: +65 6 536 68 48  
F: +65 6 536 38 66  
www.sarasin.sg

### Warschau

Bank Sarasin & Co. Ltd S.A.  
Przedstawicielstwo w Polsce  
ul. Emilii Plater 53  
00-113 Warszawa, Polska  
T: +48 22 528 66 01 / 03  
F: +48 22 528 67 83  
www.sarasin.pl

### Wien

Bank Sarasin & Cie AG  
Repräsentanz Österreich  
Naglergasse 2/11  
1010 Wien, Österreich  
T: +43 1 535 33 88  
F: +43 1 535 33 88-1020  
www.sarasin.com

### **Impressum**

Konzept: Bank Sarasin, Corporate Communications

Kreation: Glutz AG

Text: Bank Sarasin, Corporate Communications; Balanx AG

Druck: Birkhäuser+GBC AG

© Bank Sarasin 2009

### **Markenrechtlicher Hinweis**

Sarasin (Logo), Responsibly yours, Sarasin Prime Fund Selection, Sarasin Prime Blend, Sarasin Pure Oak, Sarasin Sustainable Investment, Sarasin Sustainability Matrix, Sarasin Non Traditional AG, Sarasin International Securities Limited, Sarasin Horizon und FondSoft (Logo) sind Markenzeichen der Sarasin Gruppe und sind in verschiedenen Jurisdiktionen eingetragen.

[www.sarasin.ch](http://www.sarasin.ch)



Gedruckt auf Cyclus Print,  
100% deinktem Altpapier

**klimateutral gedruckt**   
[myclimate.org](https://myclimate.org) / [natureOffice.ch](https://natureOffice.ch) / CH-144-147825

