



SARASIN

Medien- und Analysten-Konferenz Geschäftsergebnis 2009

Basel, 2. März 2010
Joachim H. Strähle, CEO
Matthias Hassels, CFO

Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

Agenda

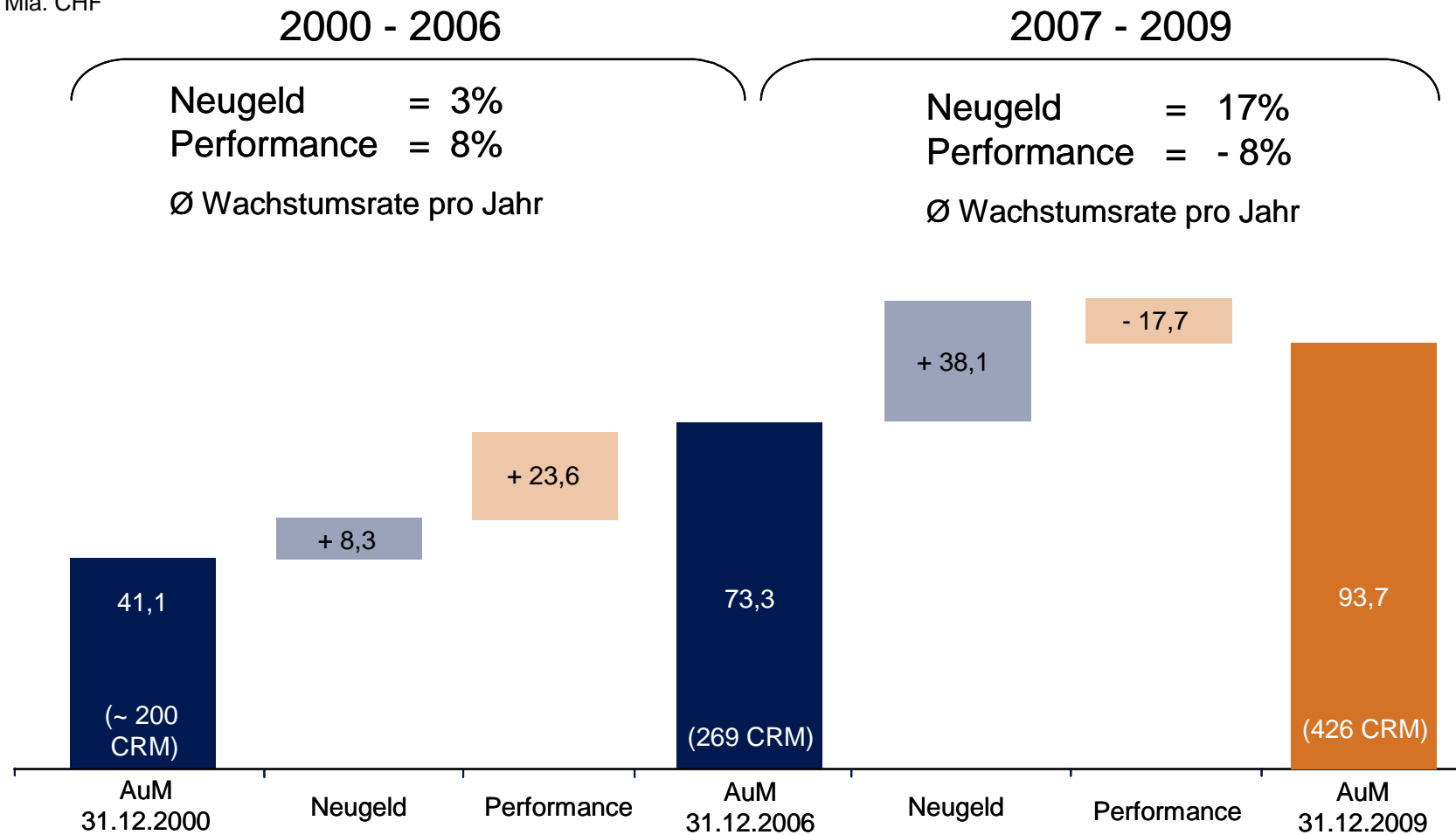
- **Einleitung durch den CEO**
- Finanzergebnis Geschäftsjahr 2009
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen und Ausblick

Erfolgreiche Wachstumsstrategie

- Wachstumskurs – Weiter „on track“.
- Konsequente strategische Ausrichtung: Fokussierung Private Banking – innovativer Lösungsanbieter – geografische Schwerpunkte.
- Nutzung einmaliger Chancen: Anstellung von hochqualifizierten Mitarbeitenden – Neueröffnungen in Märkten mit Wachstumspotenzial.
- Vertrauenskrise – Rückbesinnung der Investoren auf Nachhaltigkeit.
- Sicherheit für Kunden, Aktionäre und Mitarbeitende – eigene Konstanz und Hauptaktionärin Rabobank (Triple-A).

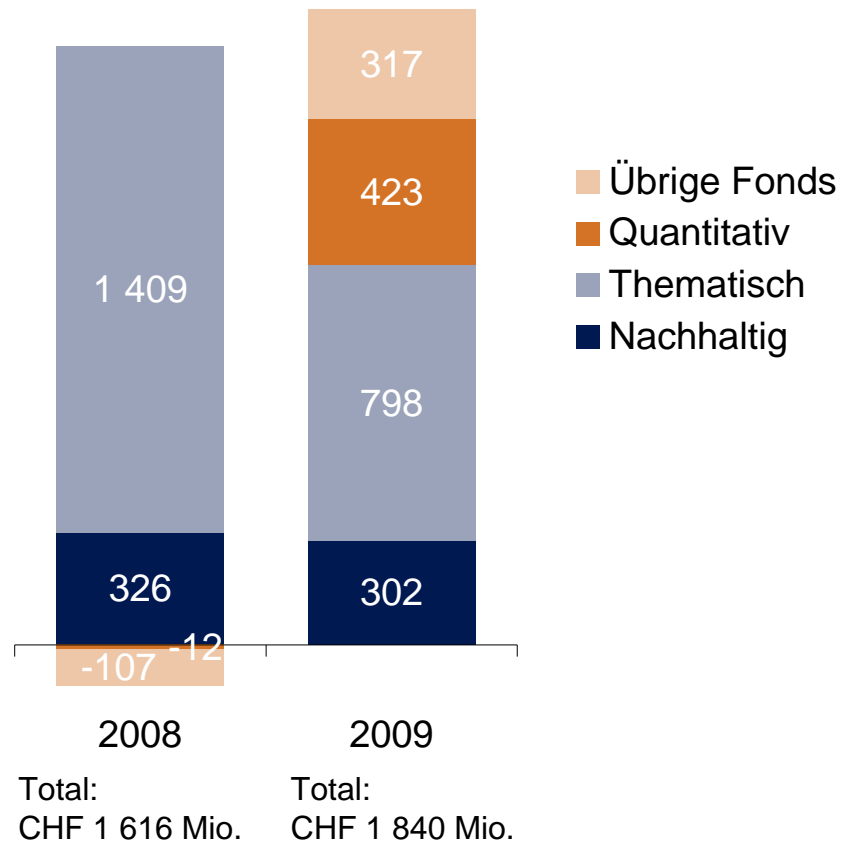
Erfolgreiche Wachstumsstrategie

AuM in Mia. CHF



Starke Positionierung – Investmentfondszuflüsse und Auszeichnungen

Sarasin Anlagefonds:
Nettozuflüsse nach Anlagestil (CHF Mio.)



Best Private Bank
for Portfolio Management



Best Private Bank for
Innovation



LIPPER
FUND AWARDS 2009
SWITZERLAND



„Best Research House/
Consultant in ESG“



deutscher
nachhaltigkeitspreis

Deutschlands nachhaltigste
Finanzdienstleistung

Geschäftsergebnis 2009 – Erfolgreiche Wachstumsstrategie

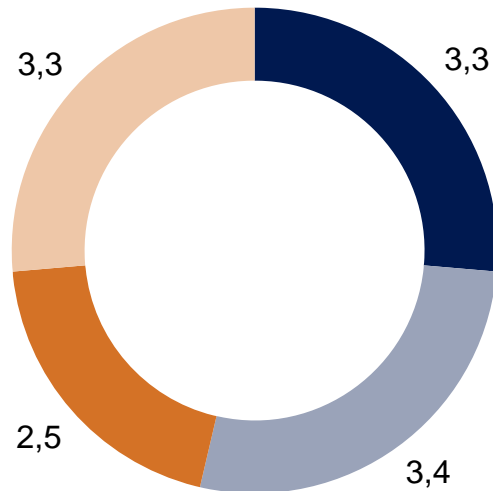
- Neuer Höchststand der verwalteten Kundenvermögen von CHF 93,7 Mia. (+34%)
 - Hervorragender Nettoneugeldzufluss von CHF 12,5 Mia. (+18% p. a.).
 - Positiver Performancebeitrag und Wechselkurseffekt von CHF 11,9 Mia.

- Selektive Umsetzung von Wachstumsprojekten:
 - Eröffnung von neuen Standorten in Bern und Nürnberg
 - Markteintritt in Polen, Österreich und Indien
 - Anzahl Kundenbetreuer: Netto +10 / Brutto +60

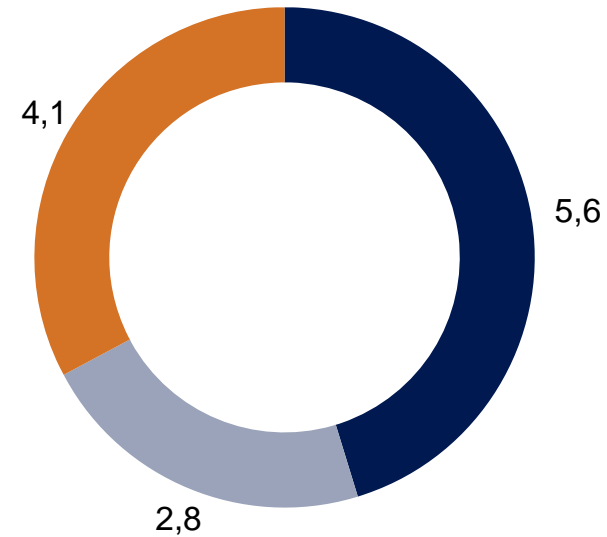
- Verdoppelung der nachhaltig verwalteten Kundenvermögen auf CHF 11,9 Mia.

Geschäftsergebnis 2009 – Nettozuflüsse gut diversifiziert

Neugeld nach Kundendomizil (CHF Mia.)



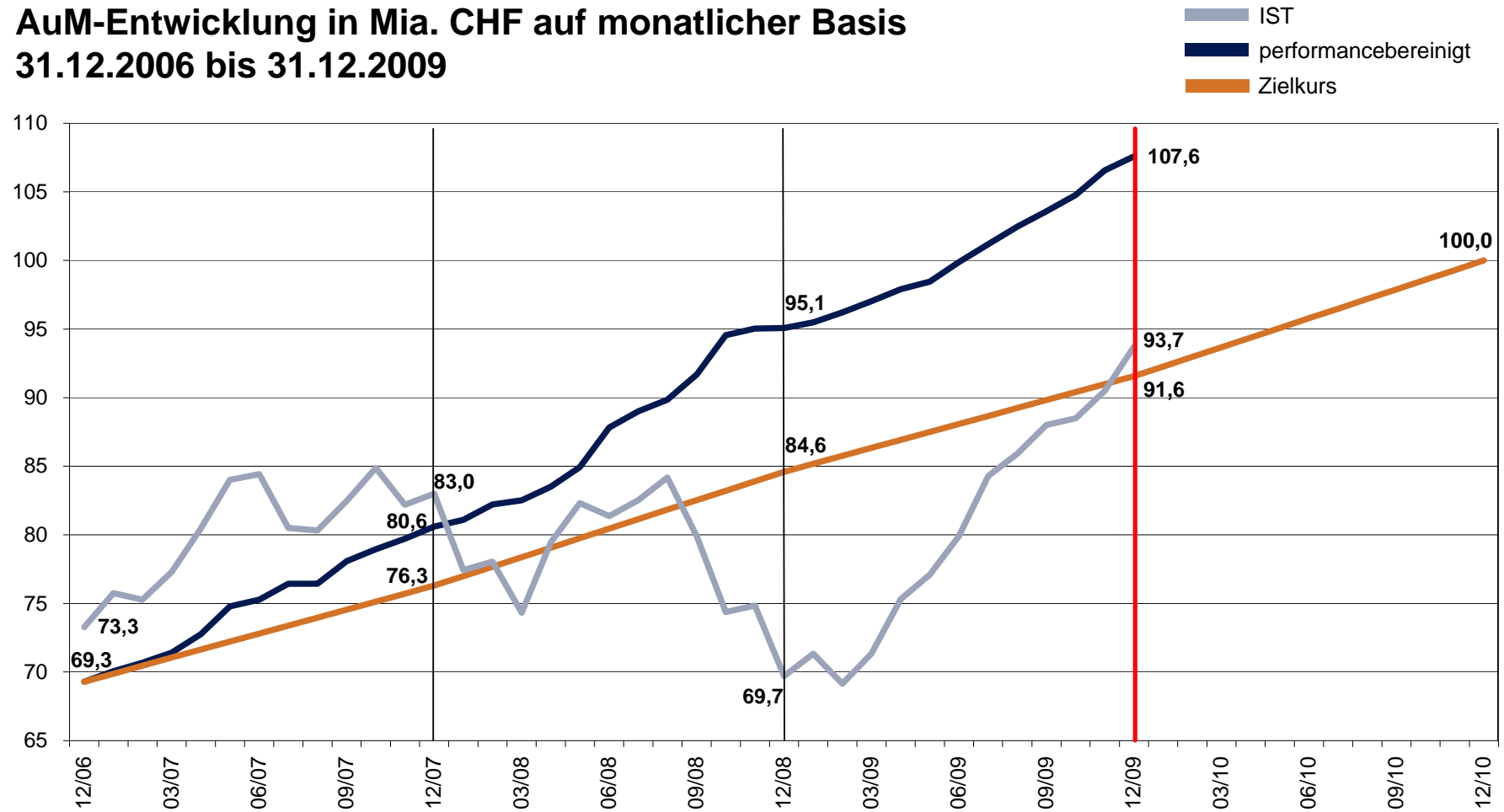
Neugeld nach Standort (CHF Mia.)



■ Schweiz ■ Europa (exkl. Schweiz) ■ Asien und Mittlerer Osten ■ Übrige Welt

Bereinigtes AuM-Ziel 2010 von CHF 100 Mia. – Bereits erreicht im Juli 2009

**AuM-Entwicklung in Mia. CHF auf monatlicher Basis
31.12.2006 bis 31.12.2009**



Geschäftsergebnis 2009 – Gutes Ergebnis dank verbessertem Umfeld ab dem zweiten Quartal

- Betriebsertrag auf CHF 673,9 Mio. (+8%) verbessert – unterschiedliche Beiträge der Ertragsquellen im Jahresverlauf.
- Erfolgreiches Kostenmanagement – Geschäftsaufwand CHF 486,8 Mio. (+5%), Anstieg der Personalkosten (+11%), rückläufige Sachkosten (-9%).
- Neubewertung der Finanzbeteiligung an NZB Holding – einmalige Abschreibung von CHF 70,2 Mio.
- Bereinigter Konzerngewinn steigt auf CHF 121,7 Mio. – bereinigtes Vorjahresergebnis übertroffen (+6%).
- Dividendenantrag von CHF 0,90 pro Namenaktie B.
- Unveränderte Kapitalstärke: BIZ-Tier-1-Kapitalquote auf 16,3% gestiegen.

Agenda

- Einleitung durch den CEO
- **Finanzergebnis Geschäftsjahr 2009**
 - **Sarasin Gruppe**
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen und Ausblick

Adjustierte Darstellung des Geschäftsergebnisses 2009

- Das Geschäftsmodell der NZB wird restrukturiert und neu ausgerichtet.
- Die Massnahmen zur Reorganisation sind darauf ausgerichtet, eine Stabilisierung und dauerhaft tragfähige Geschäftsplattform zu erreichen.
- Nach dem Vorsichtsprinzip haben wir im Jahresabschluss 2009 eine Neubewertung der 40%igen Finanzbeteiligung an der NZB Holding vorgenommen und im Jahresabschluss 2009 den Wert der Beteiligung um CHF 70,2 Mio. abgeschrieben.
- Zum Zwecke der besseren Beurteilung und Vergleichbarkeit des operativen Ergebnisses haben wir die Erfolgsrechnung um die NZB-Einflüsse bereinigt.

Adjustierte Darstellung des Geschäftsergebnisses 2009

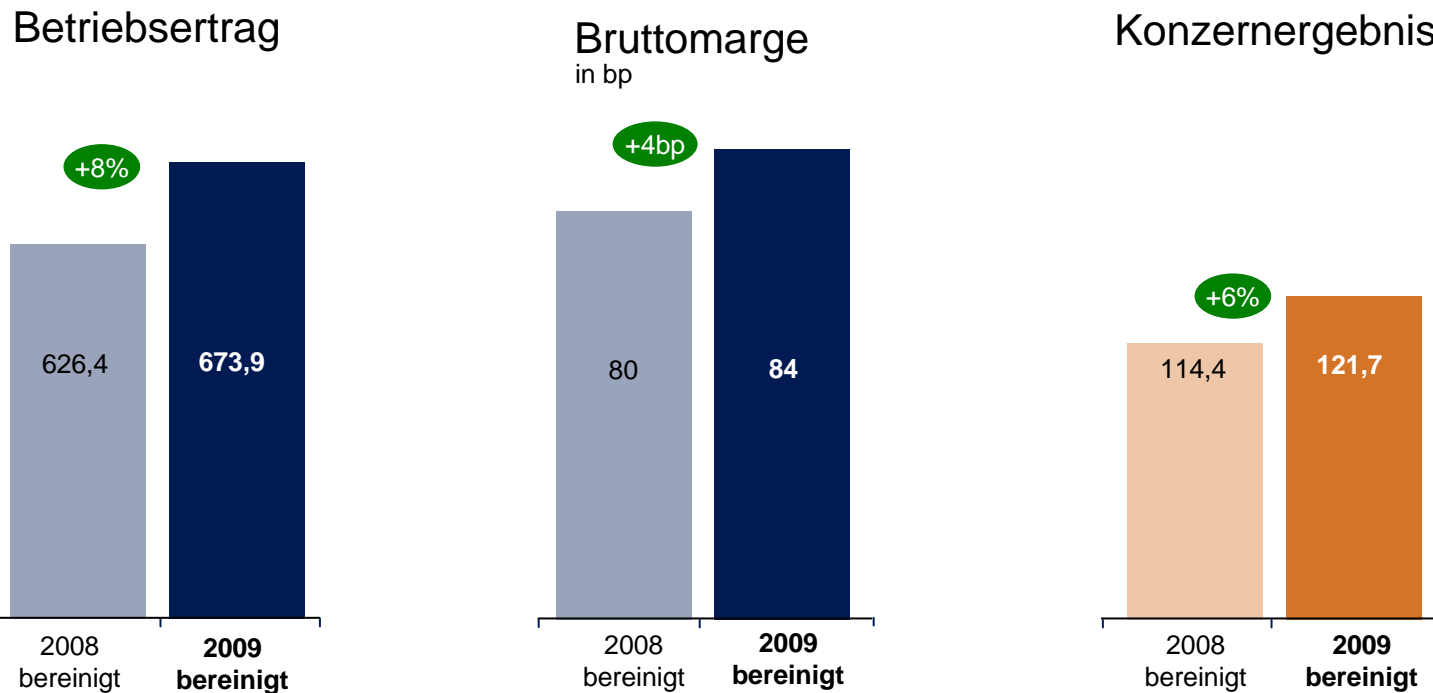
Der bereinigte Konzerngewinn 2009 beträgt CHF 121,7 Mio.

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2009	2008 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	673,9	673,9	626,4	8
Geschäftsaufwand	486,8	486,8	464,7	5
Bruttogewinn	187,1	187,1	161,7	16
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	33,0	33,0	23,5	40
Wertberichtigungen, Rückstellungen, Verluste	7,5	77,7	7,0	8
Konzernergebnis vor Steuern	146,6	76,4	131,2	12
Gewinnsteuern	24,9	24,9	16,8	48
Konzernergebnis	121,7	51,5	114,4	6

¹Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 2009 (bereinigt) und 2008 (bereinigt).

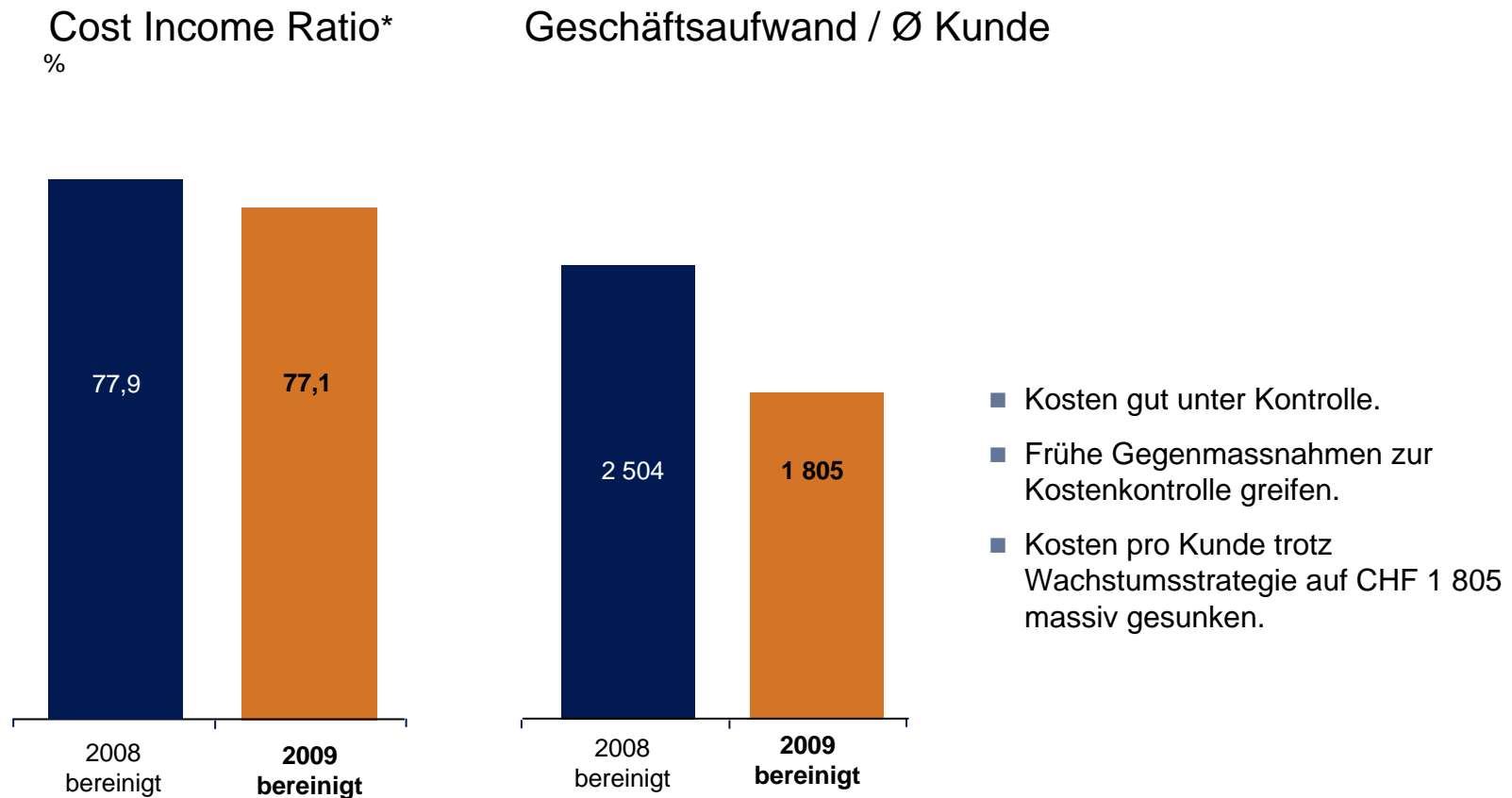
Um 8% verbesserter Betriebsertrag – Konzernergebnis steigt auf CHF 121,7 Mio.

in Mio. CHF



- Betriebsertrag trotz Finanzkrise leicht zunehmend, Bruttomarge steigt auf 84 bp.
- Weiterer Spielraum für Ertragszunahme vorhanden.
- Konzernergebnis steigt um 6% auf 121,7 Mio.

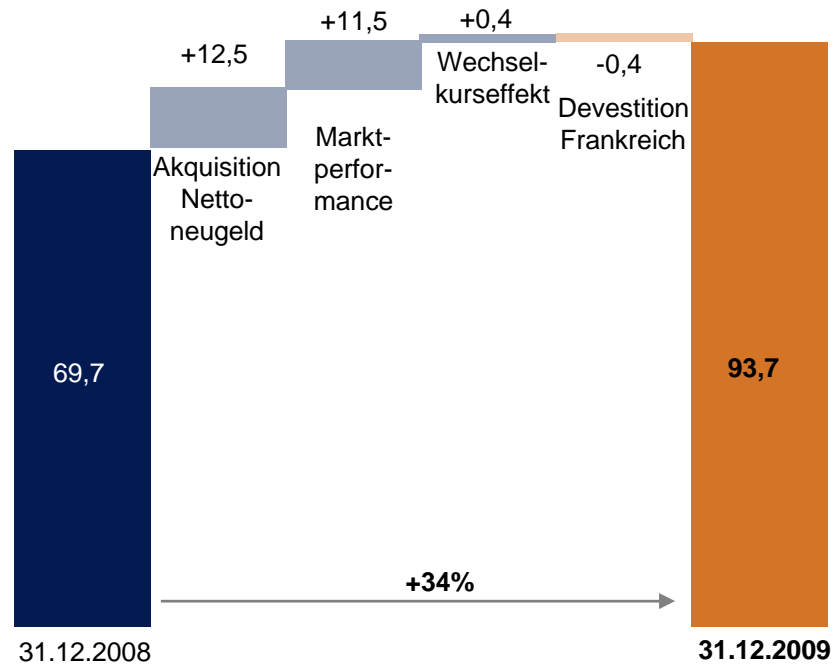
Kosten unter Kontrolle – Produktivität verbessert



* Geschäftsaufwand inklusive Abschreibungen / Betriebsertrag

Wachstumskurs trägt Früchte

in Mia. CHF



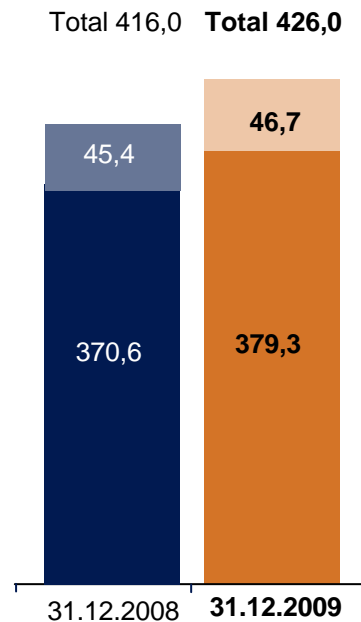
- Kundenvermögen steigen von CHF 70 Mia. auf CHF 94 Mia., Wachstumsrate von 34%.
- Exzellentes Neugeldwachstum von CHF 12,5 Mia. Trotz schwierigem Umfeld annualisierte Wachstumsrate von 18%.
- Marktperformance und Wechselkurseffekte unterstützen AuM-Wachstum mit CHF 11,9 Mia.

Stabile Salesforce

10 neue CRM unter Vertrag

Anzahl CRM (Kundenberater) inkl. Assistenz (teilzeitbereinigt)

■ Privatkundengeschäft
■ Institutionelle Kunden



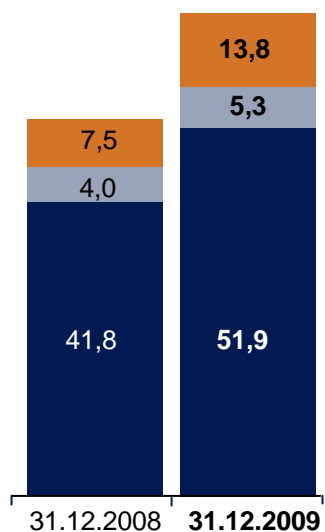
- Neueintritte CRM 10,0 im 2009:
 - Ausland + 17,9
 - Schweiz – 7,9
- Brutto haben 62 CRM neu angefangen.

CHF 8,8 Mia. Nettoneugeld mit Privatkunden

in Mia. CHF

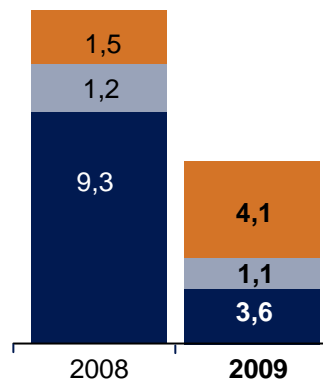
Verwaltete Kundenvermögen

Total 53,3 **Total 71,0**



Neugeld

Total 12,0 **Total 8,8**



■ Schweiz ■ Europa (exkl. Schweiz) ■ Asien und Mittlerer Osten

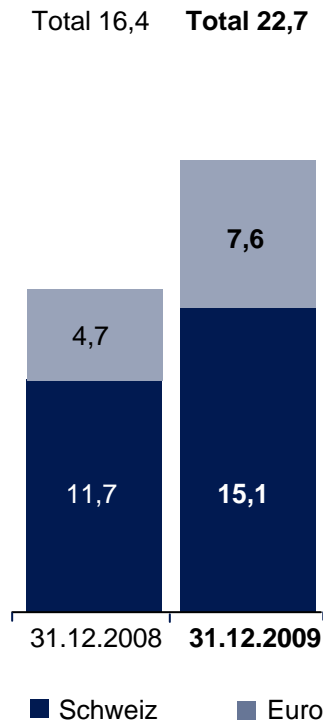
- Schweizer Standorte bilden mit CHF 51,9 Mia grösste Geschäftsbasis.
- Standorte in Asien und im mittleren Osten verdreifachen beinahe Neugeldzuwachs auf CHF 4,1 Mia.
- Europäische Standorte stabil.

Institutionelle Kunden

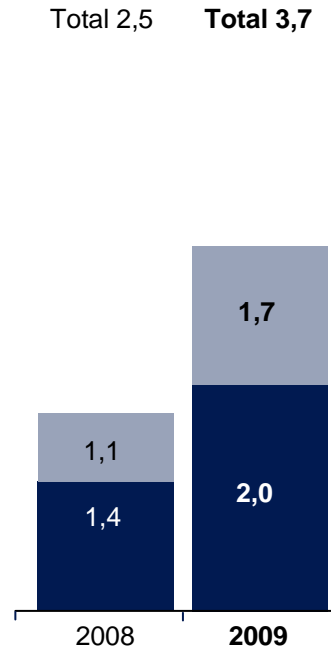
Neugelder wachsen auf CHF 3,7 Mia.

in Mia. CHF

Verwaltete Kundenvermögen



Neugeld



- Geschäft mit Inst. Kunden ist fokussiert auf die Schweiz und London.
- Anstieg der Neugelder nach Standorten:
UK: + CHF 0,6 Mia.
CH: + CHF 0,6 Mia.
- Starker Neugeldzufluss von total CHF 3,7 Mia.

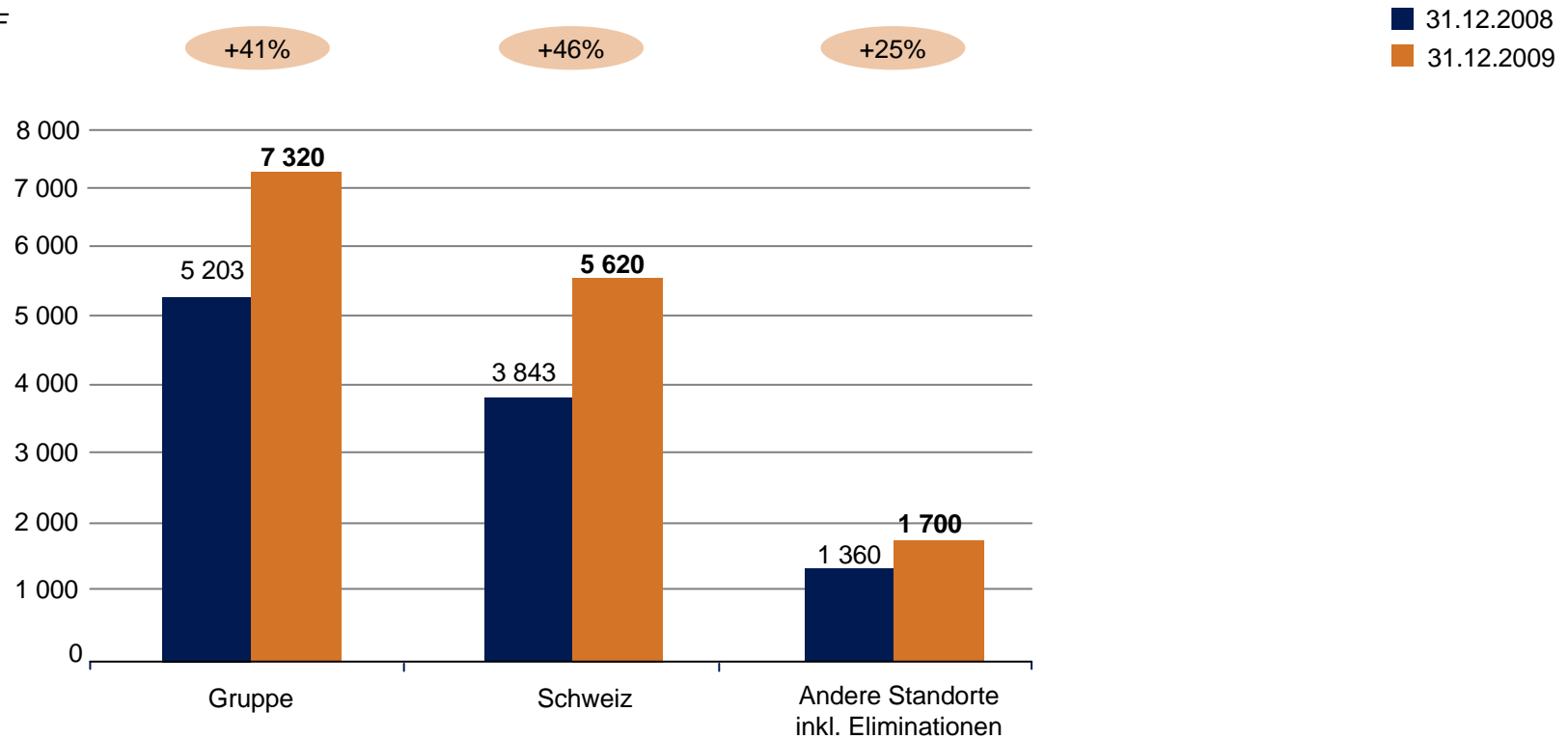
Erfreuliche Ertragsdynamik in allen Ertragsarten

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 bereinigt	+/- in %
Erfolg Zinsgeschäft	130,7	128,5	2
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	398,5	399,0	0
Erfolg Handelsgeschäft	103,5	87,7	18
Übriger Erfolg	41,2	11,2	270
Total Betriebsertrag	673,9	626,4	8

- Betriebsertrag liegt mit CHF 674 Mio. um 8% über Vorjahreshöhe.
- Zinserfolg legt dank gutem Kreditwachstum weiter zu (+2%).
- Hervorragende Entwicklung beim Handelserfolg (+18%) dank starkem Fixed Income-Geschäft und guter Entwicklung im Financial Engineering.

Kreditvolumen nach Buchungszentrum

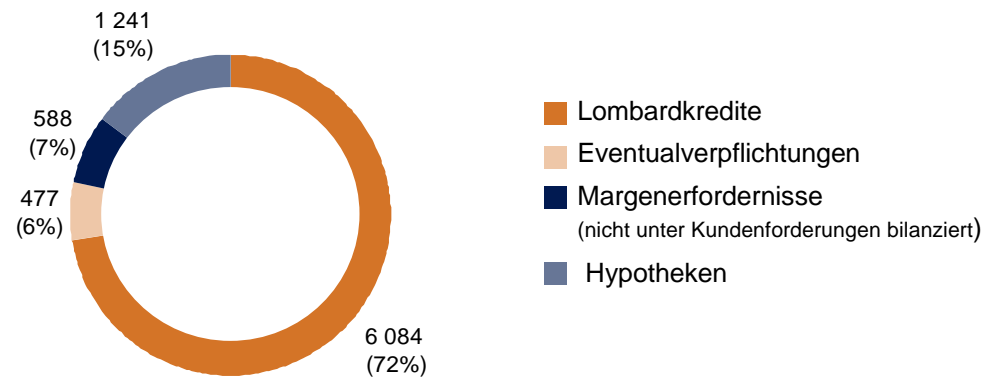
in Mio. CHF



- Trotz Finanzkrise stetiger Zuwachs im Kreditvolumen (+41%).
- Exzellentes Instrument für cross selling und Kundenbindung.
- Tiefes Risikoprofil im Kreditgeschäft, keine Kreditverluste im 2009.

Erstklassige Besicherung der Kundenforderungen – Forderungsbestand gegenüber Kunden

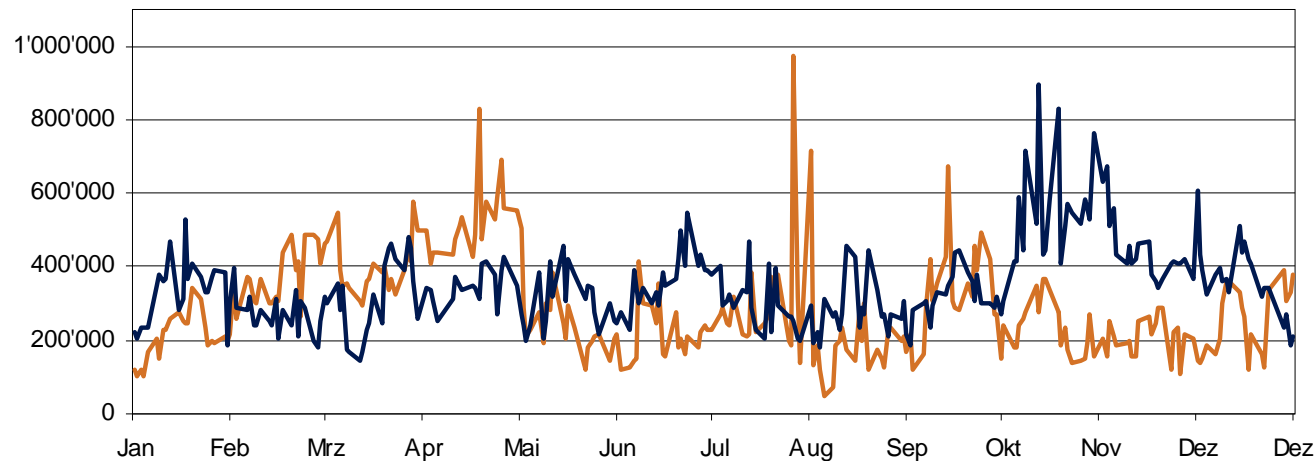
in Mio. CHF	2009	2008	+/- in %
Geldkredite - hypothekarische Deckung	1 241	661	88
Geldkredite - andere Deckung	6 084	4 546	34
Werberichtigung (Konzern)	- 5	- 4	25
Total Forderungen ggü Kunden	7 320	5 203	41
Eventualverpflichtungen	477	393	21



- 72% des Kreditvolumens sind Lombardkredite.
- Eventualverpflichtungen (6%) sind ebenfalls gedeckte Forderungen.
- Hypotheken fast nur im Geschäft mit vermögenden Privatkunden.
- "Zero loss" Policy im Kreditgeschäft.

Tiefes Marktrisiko im Handel – Value-at-Risk (VaR) 2008 vs 2009

in CHF

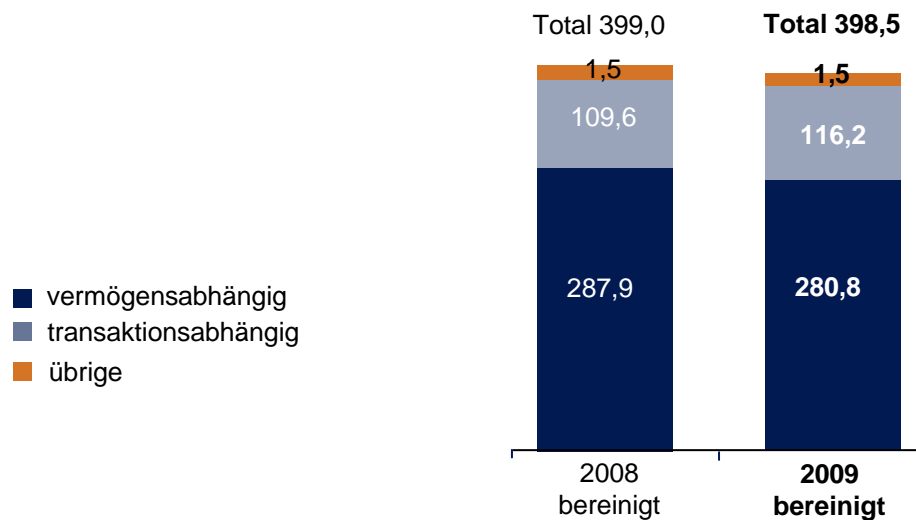


■ VaR Trading 2008
■ VaR Trading 2009

- Der obige Value-at-Risk (VaR) korrespondiert zum Erfolg aus dem Handel mit Marktrisiko.
- Die VaR Berechnung basiert auf einer 1-Tages Halteperiode mit einem 99% Konfidenzlevel.
- Der VaR für den Handel war – nach einer Erhöhung für das Precious Metal Team – auf CHF 6.1 Mio. limitiert.
- Die Auslastung lag damit immer deutlich unter der Gesamtlimite.
- Das Risiko im Jahr 2009 war im Schnitt unter dem Level von 2008:
 - Durchschnittlicher VaR 2008: CHF 350 390
 - Durchschnittlicher VaR 2009: CHF 287 476

Kommissionserfolg – Transaktionsabhängige Erlöse wachsen leicht

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 bereinigt	+/- in %
Courtage, Brokerage	98,3	101,1	-3
Fondsgeschäfte	162,0	162,8	0
Anlageberatung, Vermögensberatung, Depotgebühren	149,4	160,7	-7
Emmissionsgeschäfte	4,2	3,0	40
Übrige Kommissionen	45,1	24,4	85
abzüglich Kommissionsaufwand	60,5	52,9	14
Total Kommissions- und Dienstleistungserfolg	398,5	399,0	0



Gewinne auf den Finanzanlagen bestimmen den übrigen Erfolg

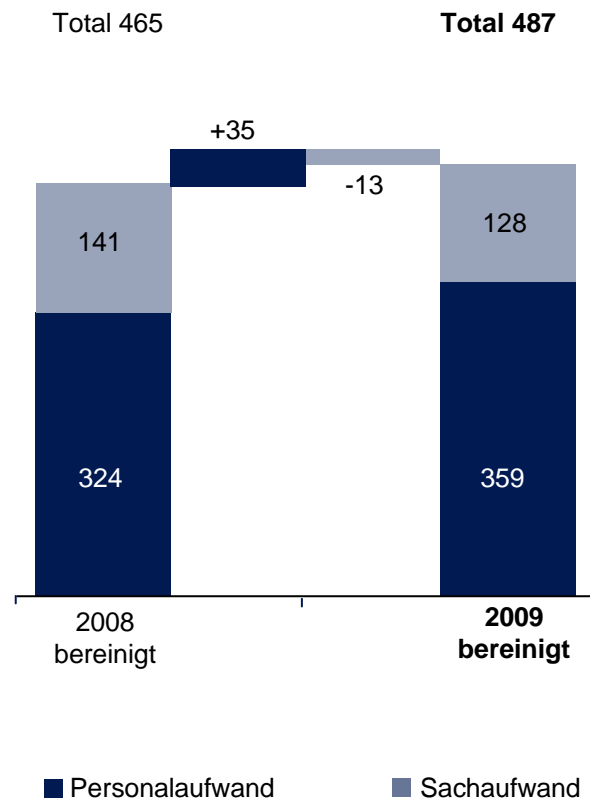
in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 bereinigt	+/- in %
Erfolg aus Finanzanlagen designiert zum Fair Value	4,2	0,2	>1,000
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar	29,1	-6,6	-539
Gewinn aus Veräusserung von Konzerngesellschaften	2,0 ¹	0	
Anteil am Ergebnis assoziierter Gesellschaften	0	4,6	-99
Liegenschaftserfolg	0,4	0,3	7
Sonstiger übriger Ertrag	8,4	15,3	-45
<i>Sonstiger übriger Aufwand</i>	2,9	2,6	13
Total übriger Erfolg	41,2	11,2	270

¹ Darin ist der Erlös 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.

- Erfolge aus dem Verkauf von Finanzanlagen tragen CHF 33,3 Mio. bei.
- Erlöse aus dem Verkauf von Beteiligungen (Sarasin AM, Paris) betragen CHF 2,0 Mio.

Geschäftsaufwand gut unter Kontrolle

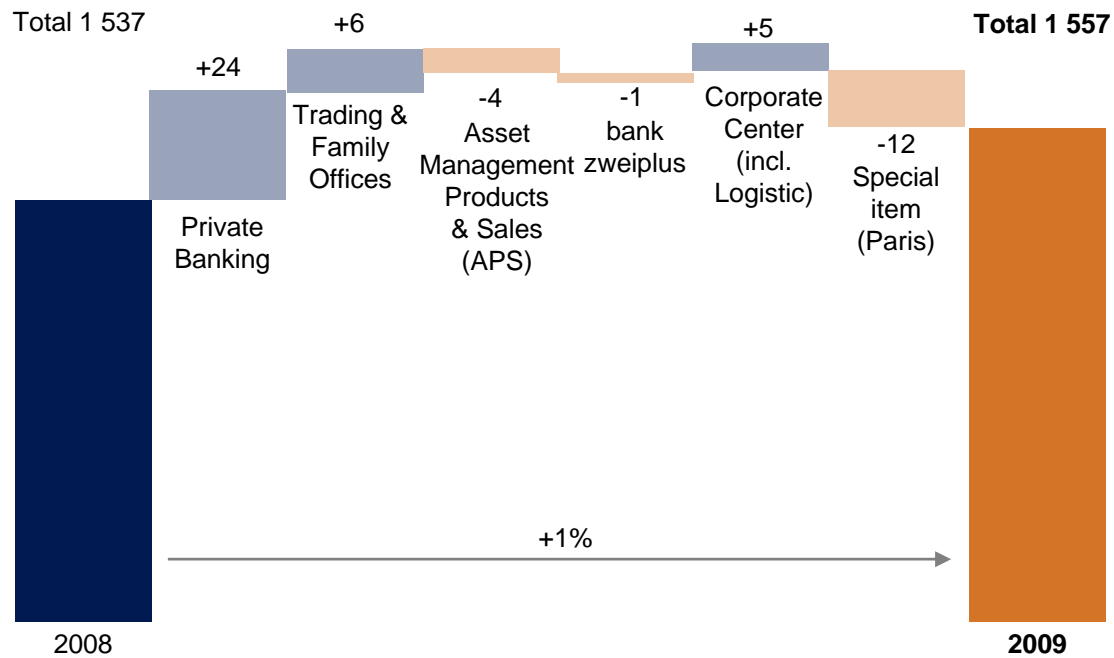
in Mio. CHF



- Personalaufwand steigt wachstumsbedingt um 11% auf CHF 359 Mio.
- Ø Personalbestand lag in 2009 um 14% höher als im Vorjahr.
- Sachaufwand sinkt trotz Wachstumskurs um 9% auf CHF 128 Mio.

Personalentwicklung kennzeichnet Wachstumsdynamik

Personalbestand (FTEs)*



- FTE steigen um 1% auf 1 557.
- Schwerpunkt des Personalaufbaus in Front-Bereichen.

* Basis: Organigramm per 31.12.2009

Produktivität pro Mitarbeiter verbessert

in 1 000 CHF

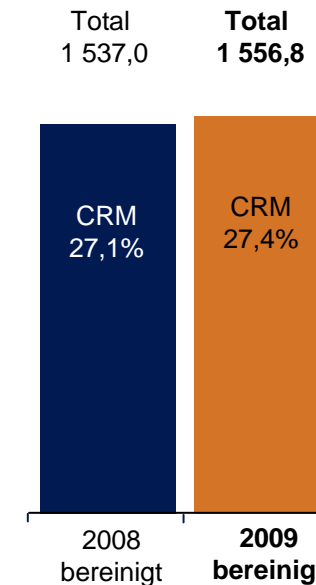
Personalaufwand pro FTE



Sachaufwand pro FTE



Verhältnis CRM¹ zu FTE



- Exzellente Kostenkontrolle trotz Wachstum.
- Personalkosten pro FTE leicht gesunken.
- Sachaufwand pro FTE stark rückläufig.
- Anteil CRM an Gesamtmitarbeiter leicht auf 27,4% angestiegen.

¹ CRMs inkl. Assistenz (teilzeitbereinigt); FTE auf dem durchschnittlichen Jahresmitarbeiterbestand ermittelt

Agenda

- Einleitung durch den CEO
- **Finanzergebnis Geschäftsjahr 2009**
 - Sarasin Gruppe
 - **Segmentergebnisse**
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen und Ausblick

Segmentergebnisse

Private Banking und Trading & Family Offices

Private Banking

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 bereinigt	+/- in %
Total Betriebsertrag	311	315	-1
Geschäftsaufwand ¹	281	261	7
Segmentergebnis (Gewinn vor Steuern)	30	54	-44
Cost Income Ratio (in %)	88	82	
Neugeld (in Mio. CHF)	7 437	7 078	
Bruttomarge (bp)	86	96	

¹ inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

- Investitionen in Wachstum beeinflussen Segmentergebnis.
- NNM: Gutes Vorjahr nochmals übertroffen.
- Ausbau von Personal, Standorten und Infrastruktur schaffen Grundlage für weiteres Wachstum.

Trading & Family Offices

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 bereinigt	+/- in %
Total Betriebsertrag	97	78	24
Geschäftsaufwand ¹	39	31	24
Segmentergebnis (Gewinn vor Steuern)	58	47	24
Cost Income Ratio (in %)	39	40	
Neugeld (in Mio. CHF)	1 111	1 120	

¹ inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

- Guter Handelserfolg.
- Starkes Wachstum im Geschäft mit externen Vermögensverwaltern.
- Weiteres Potential durch Family Office-Services.

Segmentergebnisse

APS, bank zweiplus und Corporate Center

Asset Management, Products & Sales

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 bereinigt	+/- in %
Total Betriebsertrag	169	158	7
Geschäftsaufwand ¹	119	113	6
Segmentergebnis (Gewinn vor Steuern)	50	45	12
Cost Income Ratio (in %)	71	72	
Neugeld (in Mio. CHF)	3 848	2 432	
Bruttomarge (bp)	69	62	

¹ inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

bank zweiplus

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 ² bereinigt	+/- in %
Total Betriebsertrag	64	44	45
Geschäftsaufwand ¹	54	37	45
Segmentergebnis (Gewinn vor Steuern)	10	7	45
Cost Income Ratio (in %)	82	81	
Neugeld (in Mio. CHF)	-343	688	
Bruttomarge (bp)	107	142	

¹ inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

² 6 Monate

Corporate Center

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 bereinigt	+/- in %
Total Betriebsertrag	33	31	5
Geschäftsaufwand ¹	35	52	-34
Segmentergebnis (Gewinn vor Steuern)	-2	-21	-92
Cost Income Ratio (in %)	108	164	
Neugeld (in Mio. CHF)	421	3 158	

¹ inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

- Solides Ertragswachstum (7%)
- Gutes Kostenmanagement hält Kostenbasis stabil.
- Gutes Nettoneugeldwachstum.

- Erfolgreicher Start am 01.07.2008.
- Bruttomarge bei 107 bp – Segmentergebnis CHF 10 Mio.
- Ausbau der Kooperationspartner im 2010 geplant.

- Erstklassiges Kostenmanagement führt zu deutlich verbessertem Segmentergebnis.
- Strikte Überprüfung von Business Cases und Projekten.
- Ausdehnung von Avaloq als IT-Plattform auf internationale Standorte im 2010.

Agenda

- Einleitung durch den CEO
- **Finanzergebnis Geschäftsjahr 2009**
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - **Risiko- und Kapitalmanagement**
- Strategische Entwicklungen und Ausblick

Keine Kreditrisiken

in Mio. CHF	2009 bereinigt	2008 bereinigt	+/- in %
Betriebsertrag	673,9	626,4	8
Geschäftsaufwand	486,8	464,7	5
Bruttogewinn	187,1	161,7	16
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	33,0	23,5	40
Wertberichtigungen, Rückstellungen, Verluste	7,5	7,0	8
Konzernergebnis vor Steuern	146,6	131,2	12
Gewinnsteuern	24,9	16,8	48
Konzernergebnis	121,7	114,4	6

- Trotz Finanzkrise keine Wertberichtigungen auf Gegenparteien-Forderungen.
- Operationelle Risiken trotz Wachstumskurs gut unter Kontrolle.
- Erhöhung der Abschreibungen auf dem Anlagevermögen steht im Zusammenhang mit dem Ausbau der Standorte.

Ausgezeichnete Liquidität – Ausgeglichene Kapitalbindung und tiefes Risikoprofil

in Mio. CHF	Mittlere Cash Flow Duration	Bilanzwert
AKTIVEN		
Cash	0.0	372
Forderungen gegenüber Banken	0.4	2,849
Forderungen gegenüber Kunden	0.5	7,320
Finanzanlagen, Geldmarktpapiere und Handelsbuch	1.3	3,905
Übrige Aktiven	n/a	855
Total Aktiven	0.6	15,301

in Mio. CHF	Mittlere Cash Flow Duration	Bilanzwert
PASSIVEN		
Verpflichtungen gegenüber Banken	0.3	2,527
Verpflichtungen gegenüber Kunden	0.2	10,917
Übrigen Passiven	0.0	565
Eigenkapital	n/a	1,292
Total Passiven	0.2	15,301

- Längste Laufzeiten auf der Aktivseite sind in den marktfähigen Finanzanlagen enthalten.
- Sehr tiefe Refinanzierungsrisiken.
- Überdeckung der Kundenforderungen durch Kundeneinlagen (149%).

Deutliche Reduktion der Forderungen gegenüber Banken

Kategorie	2009	2008	+/- in %
Besichert	402	516	-22
AAA	1 079	1 142	-6
AA	193	1 353	-86
A	1 007	948	6
Übrige (inkl. Finanzmarktinfrastruktur-Institutionen)	168	123	37
Total	2 849	4 082	-30

- Deutliche Reduktion der Forderungen gegenüber Banken (-30%).
- Grund der Reduktion ist eine Verschiebung der Anlagen in liquide Obligationen anstelle von Festgeldanlagen im Interbankenmarkt.
- Enge Kooperation mit Triple A-Rabobank.

Unverändert ausgezeichnete Eigenmittelausstattung

	Basel II		Basel II		Basel II	
	risikogewichtete Aktiven	erforderliche eigene Mittel	risikogewichtete Aktiven	erforderliche eigene Mittel	risikogewichtete Aktiven	erforderliche eigene Mittel
in Mio. CHF	31.12.2009 bereinigt	31.12.2009 bereinigt	31.12.08	31.12.08	30.06.09	30.06.09
Kredit Risiko	3 427	274	3 115	249	3 191	255
Nicht Gegenparteien bezogenes Risiko	465	37	529	42	491	39
Markt Risiko	1 256	101	1 283	103	1 433	115
Operationelles Risiko	1 190	95	1 140	91	1 158	93
Total	6 338	507	6 066	485	6 273	502
BIZ-Tier-1 Kapital ¹	1 036		924		964	
BIZ-Tier-1 Kapitalquote (in %) ¹	16,3		15,2		15,4	
Kernkapital	1 036		924		964	
Überdeckung Eigenkapitalbedarf (in %)	204		190		192	
Kernkapital (in %) der Bilanzsumme	6,7		7,3		7,1	
Leverage (total assets/tangible equity)	11,3		10,6		10,6	

¹ BIZ-Tier-1 Kapitalquote 2008 nach Dividende und Rabo Verpflichtung für Aktienbezug, gemäss SA-CH.

- Risikoaktiven steigen leicht infolge des weiteren Wachstums.
- BIZ-Tier-1 Kapitalquote steigt infolge höherem Kernkapital.
- Erhöhung des Kernkapitals infolge Erholung der Märkte (AFS) und der Fremdwährungskurse.
- Überdeckung über die gesetzlichen Anforderungen beträgt 204%.

Agenda

- Einleitung durch den CEO
- Finanzergebnis Geschäftsjahr 2009
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- **Strategische Entwicklungen und Ausblick**

Aktuelle strategische Herausforderungen

- Rückgewinnung Vertrauen der Anleger in die Märkte.
- Neupositionierung des Vermögensverwaltungsplatzes Schweiz – Sicherung der Reputation des Swiss Private Banking.
- Kompensation Verlust Steuervorteile durch nachhaltige Qualität und Transparenz.
- Nachhaltige Verankerung unserer Positionierung.
- Konsequentes Investieren in IT-Systeme.

Strategien der Marktbearbeitung in Abhängigkeit von regulatorischen Möglichkeiten

	Definition
Onshore	Angebot von Dienstleistungen und Produkten im Land, wo der Kunde seinen Hauptwohnsitz hat.
Cross-Border	Angebot von Dienstleistungen und Produkten an Kunden, die ihren Hauptwohnsitz in einem anderen Land haben (grenzüberschreitend).
	<u>Aktives Angebot</u> : Fokussierter Ansatz der Marktbearbeitung (d. h. dediziertes Angebot und dedizierte Teams).
	<u>Passiv</u> : Keine aktive Marktbearbeitung.
Keine Aktivität	Entscheid, mit Kunden mit Domizil in diesen Ländern keinerlei Geschäft zu machen (aus wirtschaftlichen Gründen oder aufgrund rechtlicher oder politischer Risiken).

 **Fokus der Strategie und der aktiven Marktbearbeitung.**

Sarasin 2010 – Ausblick in Zahlen

- Investitionen in künftiges Wachstum:
 - Rückkehr zum mittelfristigen Pfad: Anstellung von bis zu 50 zusätzlichen CRMs.
 - Ausbau in Asien: Aufwertung von Hongkong in Zweigniederlassung / Einführung von Avaloq als IT-System.

- Ertragslage:
 - Verbesserung durch höheren durchschnittlichen Bestand der Kundenvermögen erwartet.
 - Nachhaltige Verbesserung ist vordringliches Ziel 2010.

- Wachstumsgeschwindigkeit beibehalten:
 - Neugeldzuwachs von 10%.

Wachstumsstrategie – Neue Mittelfristziele 2015

- Steigerung der um die Performance bereinigten Kundenvermögen auf CHF 150 Mia.
- Deutliche Steigerung unserer Bruttomarge – trotz zunehmender Wettbewerbsintensität und steigendem Margendruck.
- Senkung unserer Cost Income Ratio durch weitere Effizienzsteigerung.