



SARASIN

Medien- und Analysten-Konferenz Halbjahresergebnis 2009

Zürich, 30. Juli 2009

Joachim H. Strähle, CEO

Matthias Hassels, CFO

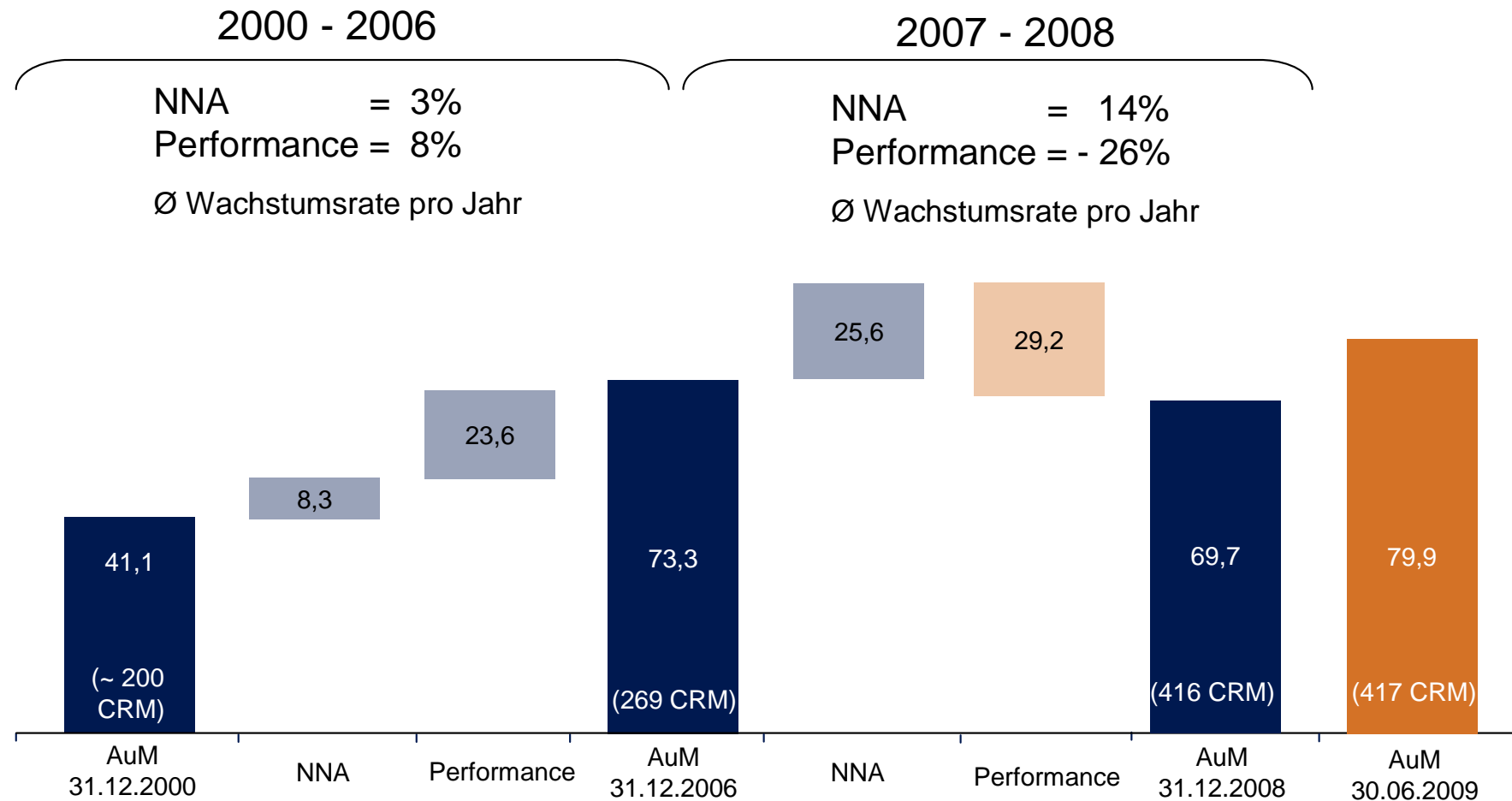
Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

Agenda

- **Einleitung durch den CEO**
- Finanzergebnis 1. Halbjahr 2009
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen & Ausblick

Erfolgreiche Wachstumsstrategie trotz Finanzkrise

AuM in Mia. CHF



1. Halbjahr 2009 – Wachstum trotz Finanzkrise

- **Betreute Kundenvermögen erhöhen sich um 15% auf CHF 79,9 Mia.**
 - Hervorragender Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 4,8 Mia. (+14% p. a.)
 - Positiver Marktperformancebeitrag von CHF 3,2 Mia.
 - Positiver Wechselkurseffekt von CHF 2,6 Mia.
 - Verkauf von CHF 0,4 Mia. (Gründung des Joint Ventures in Frankreich UFG-Sarasin Asset Management in Frankreich)

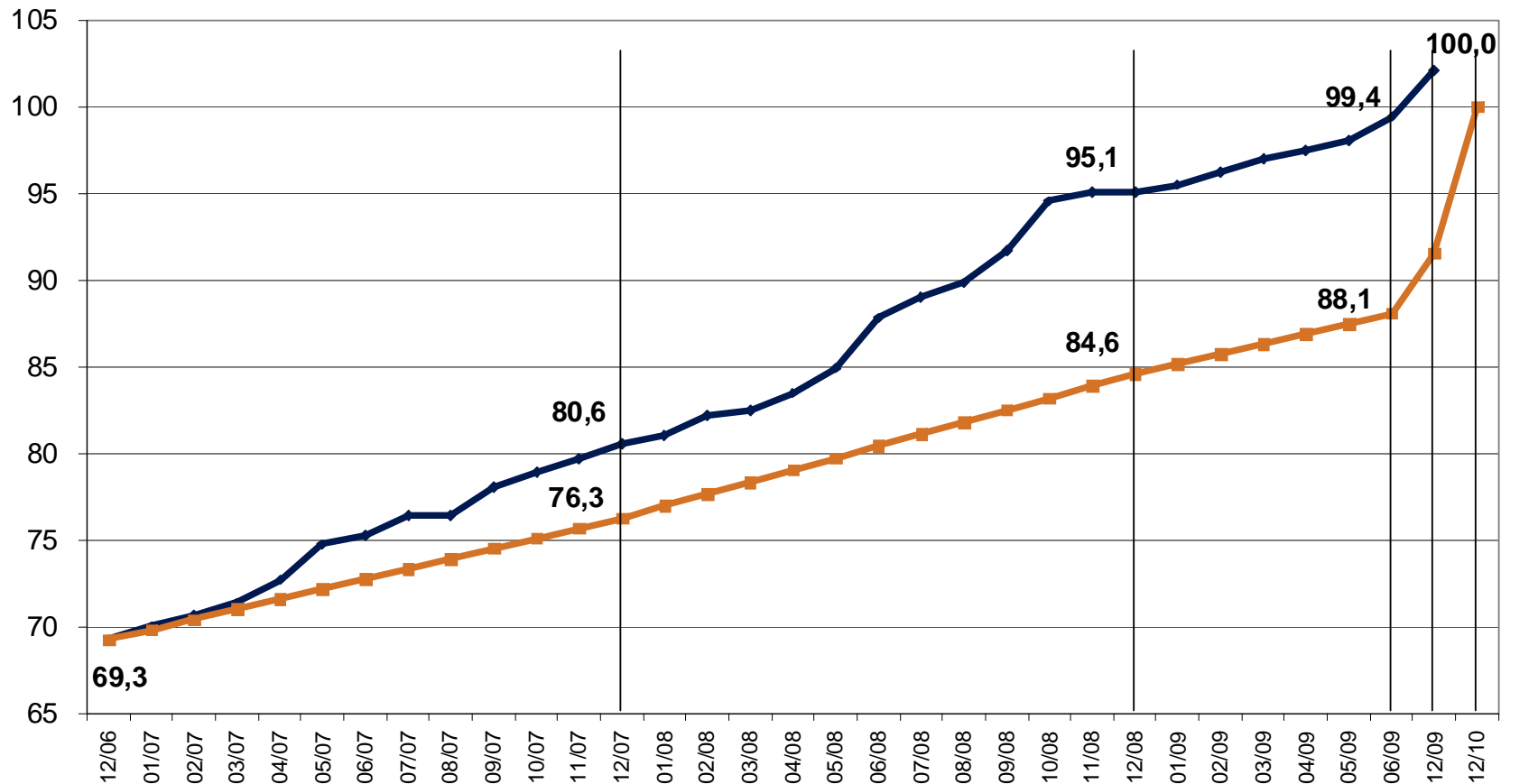
- **Selektive Umsetzung von Wachstumsprojekten**
 - Eröffnung von neuen Standorten in der Schweiz (Bern), mit Ausrichtung auf Zentral- und Osteuropa (Warschau und Wien) und Indien (Delhi und Mumbai)
 - Konstante Anzahl Kundenbetreuer / Upgrading von rund 10% des Kundenberaterteams

- **Erstmals mehr als CHF 10 Mia. nachhaltig verwaltete Kundenvermögen**
 - Umstellung der Vermögensverwaltungsmandate von Privatkunden in der Schweiz
 - Nettomittel-Zufluss bei den nachhaltigen Anlagefonds von CHF 117 Mio.

AuM-Ziel 2010 in Reichweite – Wachstum performancebereinigt über Plan

AuM-Entwicklung bereinigt um Performance

in Mia. CHF



1. Halbjahr 2009 – Gutes Ergebnis in schwierigem Marktumfeld

- Solide Ertragslage mit CHF 315,1 Mio. (+2% gegenüber 1. Halbjahr 2008)
 - Erfolgreiche Diversifikation der Ertragsquellen: Erfreuliche Steigerung im Zinsgeschäft (+5%) und im Handelsgeschäft (+51%) bei unverändert niedrigem Risikoprofil
 - Auswirkung der performancebedingt niedrigeren Vermögensbasis (-8%) und der anhaltenden Risikoaversion der Anleger auf Kommissionserfolg (-16%)
- Geschäftsaufwand mit CHF 230,3 Mio. (-10% gegenüber 2. Halbjahr 2008)
 - moderater Rückgang der Personalkosten (-4%)
 - Sachkosten (-22%) rückläufig trotz Investitionen in selektive Wachstumsinitiativen
- Konzerngewinn mit CHF 53,9 Mio. auf Zielkurs / Steigerung um 38% gegenüber 2. Halbjahr 2008 (CHF 39,1 Mio.)
- Weitere Festigung der Kapitalstärke durch COTO:
58% der Aktionäre, darunter die Mehrheitsaktionärin Rabobank, haben bereits entschieden, neue Aktien zu zeichnen

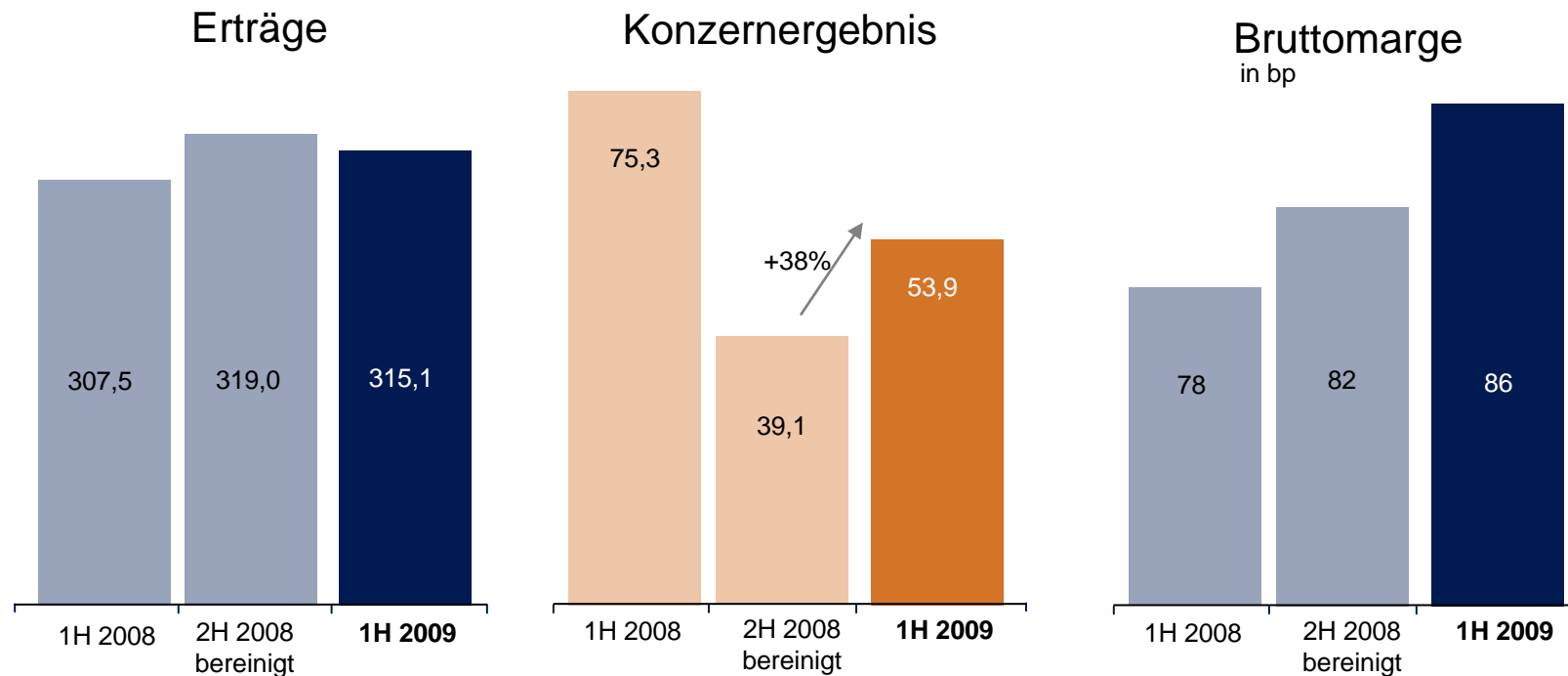
Agenda

- Einleitung durch den CEO
- **Finanzergebnis 1. Halbjahr 2009**
 - **Sarasin Gruppe**
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen & Ausblick

Stabiler Betriebsertrag

Konzernergebnis steigt auf CHF 53,9 Mio.

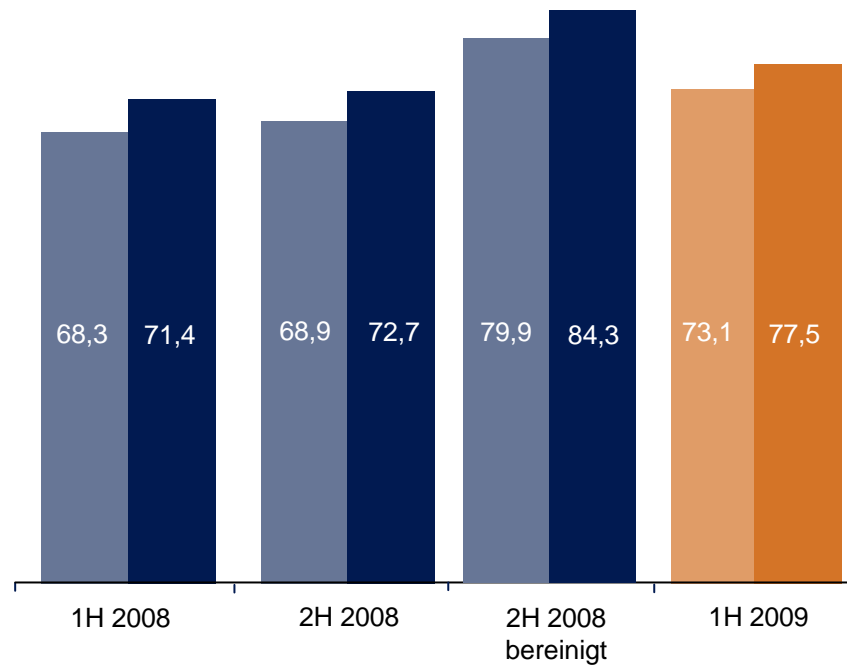
in Mio. CHF



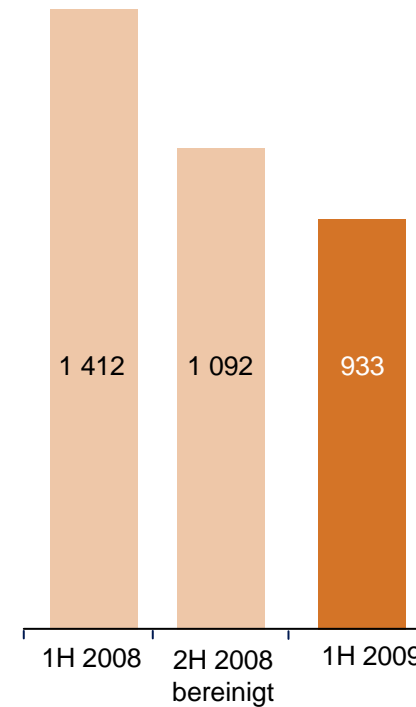
- Betriebsertrag trotz Finanzkrise erfreulich stabil, Bruttomarge steigt auf 86 bp.
- Ertragspotential aus NNA-Wachstum erst teilweise realisiert.
- Investitionen in Wachstumsinitiative (+367 FTE in 2008) belasten Konzernergebnis.
- Konzernergebnis steigt um 38% gegenüber 2H 2008.

Kosten unter Kontrolle Produktivität verbessert

Cost Income Ratio I / II
in %



Geschäftsaufwand / Ø Kunde

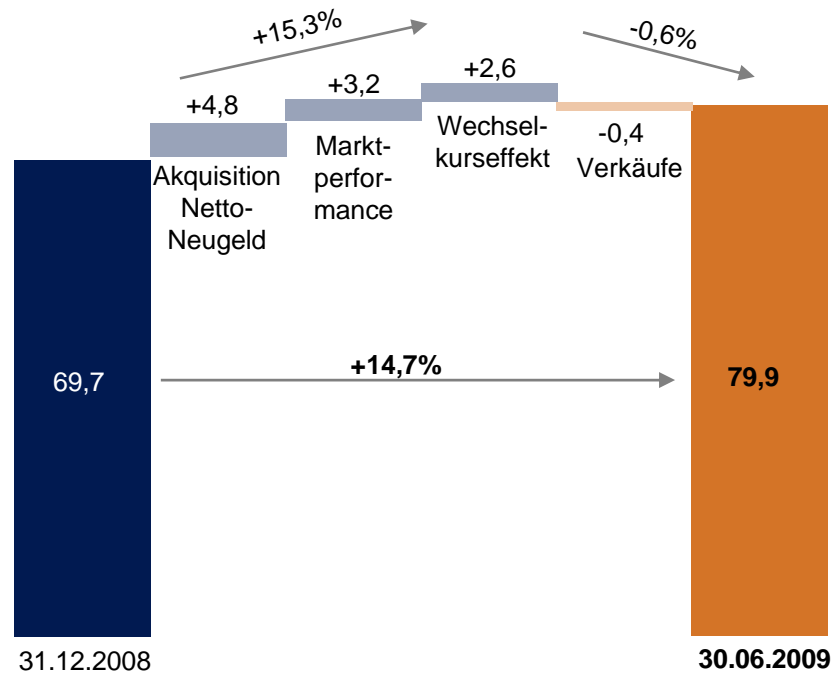


■ Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand / Betriebsertrag)

■ Cost Income Ratio II (Geschäftsaufwand zzgl. Abschreibungen auf Sachanlagen u. immateriellen Werten / Betriebsertrag)

Wachstumskurs trägt Früchte

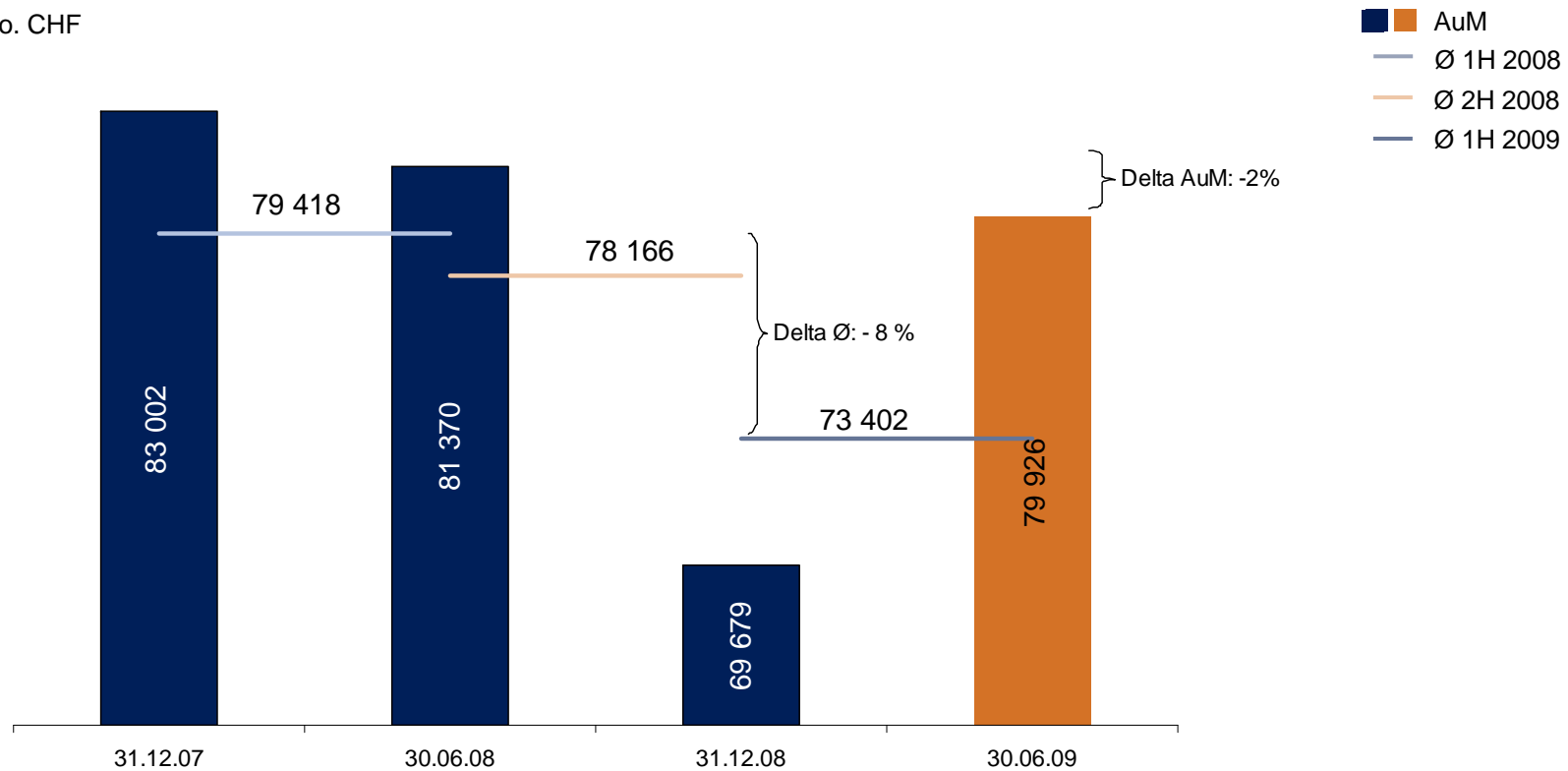
in Mia. CHF



- AuM steigen seit Ende 2008 von CHF 70 Mia. auf CHF 80 Mia.
- Exzellentes NNA-Wachstum von CHF 4,8 Mia. trotz schwierigem Umfeld, annualisierte Wachstumsrate beträgt 14,7%
- Markperformance und FX-Effekte unterstützen AuM-Wachstum mit CHF 5,8 Mia.

Durchschnittliche AuM im 1. Hj. 2009 marktbedingt rückläufig

in Mio. CHF



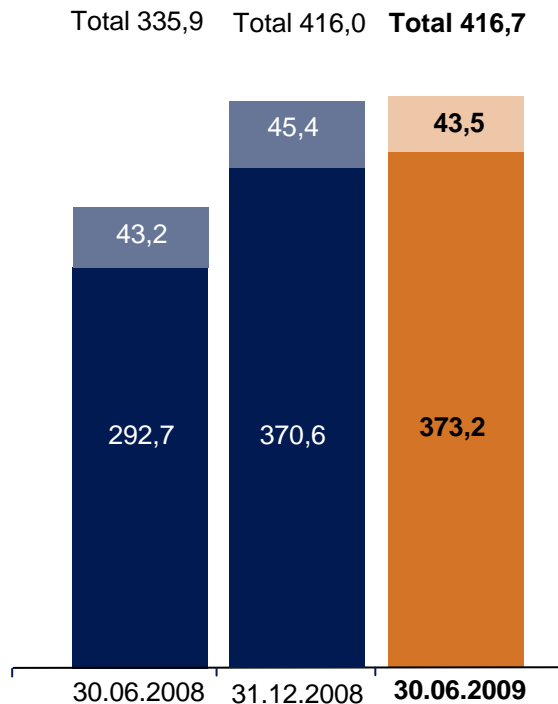
- Marktpformance und FX-Effekte führen zu stark reduzierten durchschnittlichen Kundenvermögen.
- Ø Marktpformance um 8% tiefer als im 1H 2008.
- CHF 1 Mia. Vermögensrückgang bedeutet CHF 8 Mio. Ertragsabnahme.

Stabile Salesforce

44 neue CRM unter Vertrag

Anzahl CRM (Kundenberater) inkl. Assistenz (teilzeitbereinigt)

■ Privatkundengeschäft
■ Institutionelle Kunden



■ Neueintritte CRM 0,7 im 1H 2009:

- Ausland + 6,1
- Schweiz - 5,4

■ Insgesamt 44 Vertragsabschlüsse mit neuen CRM (exkl. Assistenz) seit 01.01.2009 :

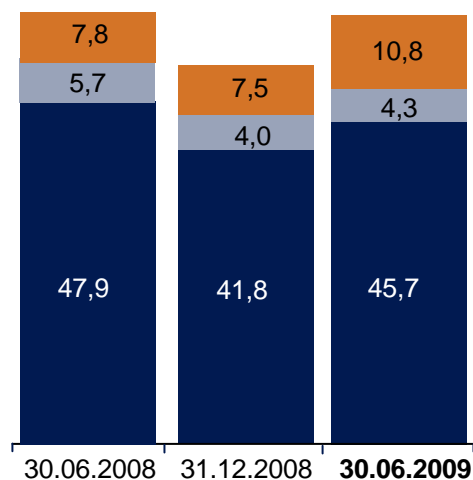
- Ausland + 29
- Schweiz + 15

CHF 3,2 Mia. Netto-Neugeld mit Privatkunden

Privatkunden, in Mia. CHF

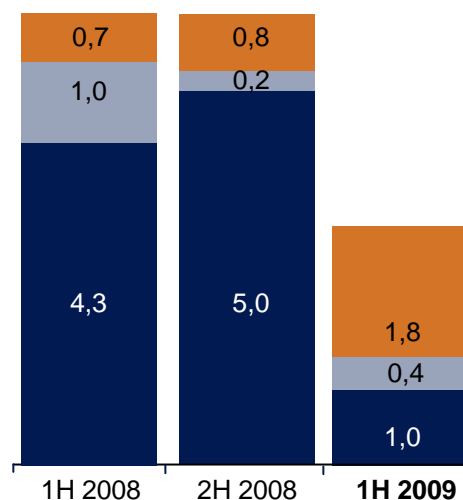
Verwaltete Kundenvermögen

Total 61,4 Total 53,3 **Total 60,8**



Neugeld

Total 6,0 Total 6,0 **Total 3,2**



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

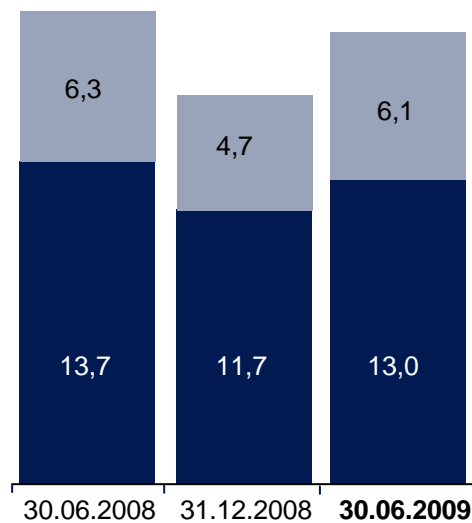
- Schweizer Standorte bilden mit CHF 45.7 Mia. grösste Geschäftsbasis.
- Asien & Mittlerer Osten verdoppelt NNA-Zuwachs auf CHF 1,8 Mia.
- Europäische Standorte stabil.

Institutionelle Kunden wächst um CHF 1,6 Mia.

Institutionelle Kunden, in Mia. CHF

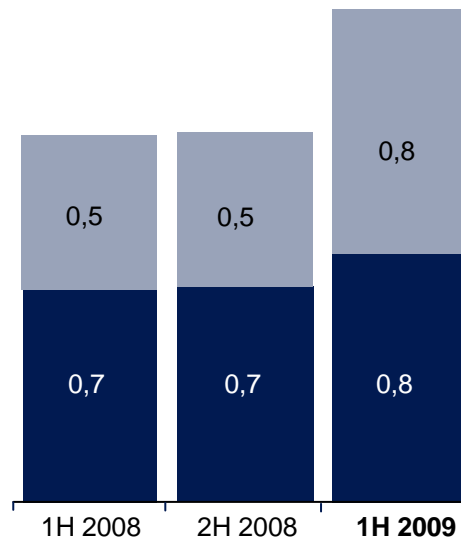
Verwaltete Kundenvermögen

Total 20,0 Total 16,4 **Total 19,1**



Neugeld

Total 1,2 Total 1,2 **Total 1,6**



- Geschäft mit Inst. Kunden ist fokussiert auf die Schweiz.
- NNA-Zuwächse in beiden Märkten:
UK: + CHF 0,3 Mia.
CH: + CHF 0,1 Mia.

■ Schweiz ■ Europa (exkl. Schweiz)

Marktumfeld dämpft Ertragsdynamik im Kommissions- und Handelsgeschäft

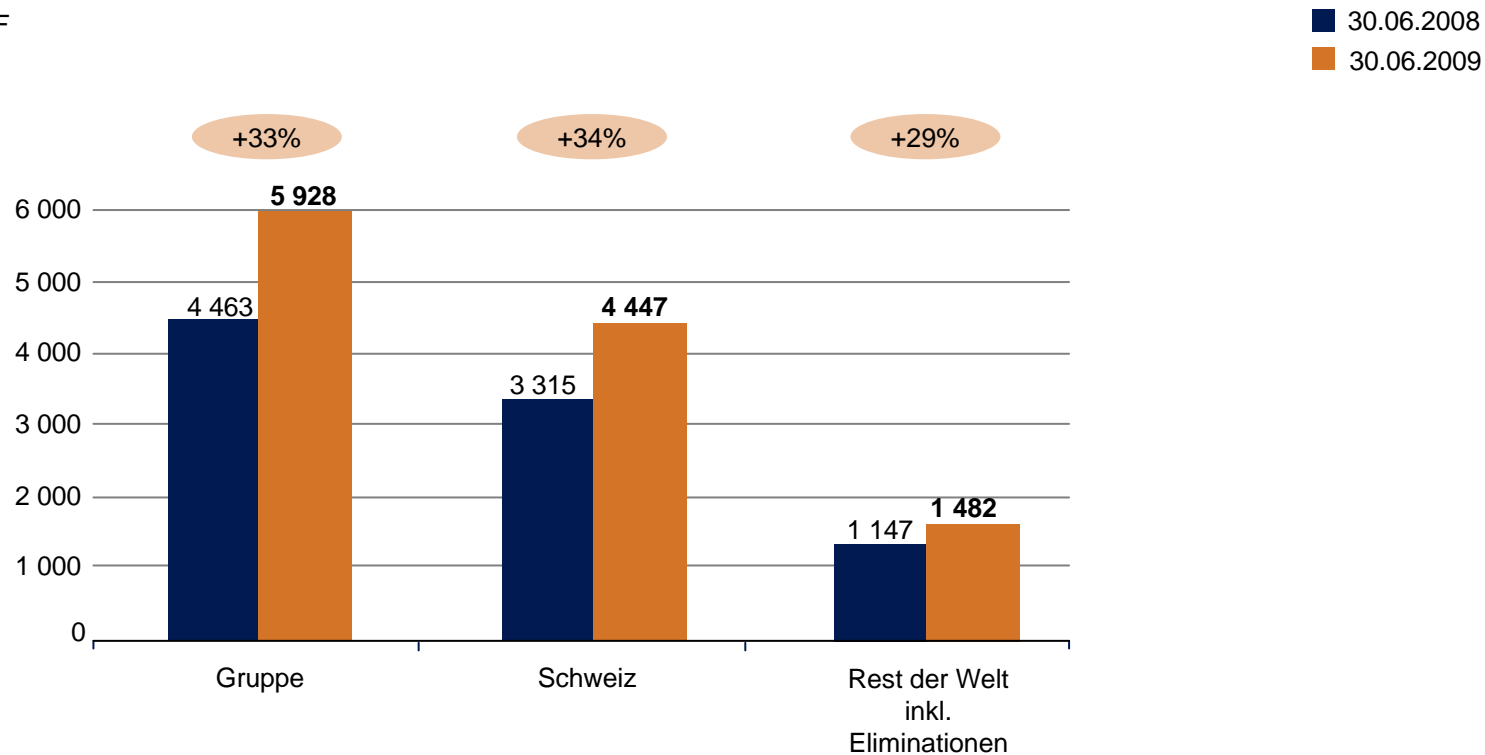
in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Erfolg Zinsgeschäfte	67,8	64,3	64,2	5
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	170,5	202,3	196,7	-16
Erfolg Handelsgeschäft	62,8	41,6	46,2	51
Übriger Erfolg	14,0	-0,7	11,9	n.a.
Total Betriebsertrag	315,1	307,5	319,0	2

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

- Betriebsertrag liegt mit CHF 315 Mio. um 2% über Vorjahreshöhe.
- Zinserfolg legt dank gutem Kreditwachstum weiter zu (+5%).
- Kommissionserfolg sinkt um 16% auf CHF 171 Mio., hauptsächlich infolge der tieferen Asset-Basis im Vergleich zum Vorjahr.
- Hervorragende Entwicklung beim Handelserfolg (+51%) dank starkem Fixed Income-Geschäft und guter Entwicklung im Financial Engineering.

Kreditwachstum ist der Motor für steigenden Zinserfolg – Kreditvolumen nach Buchungscenter

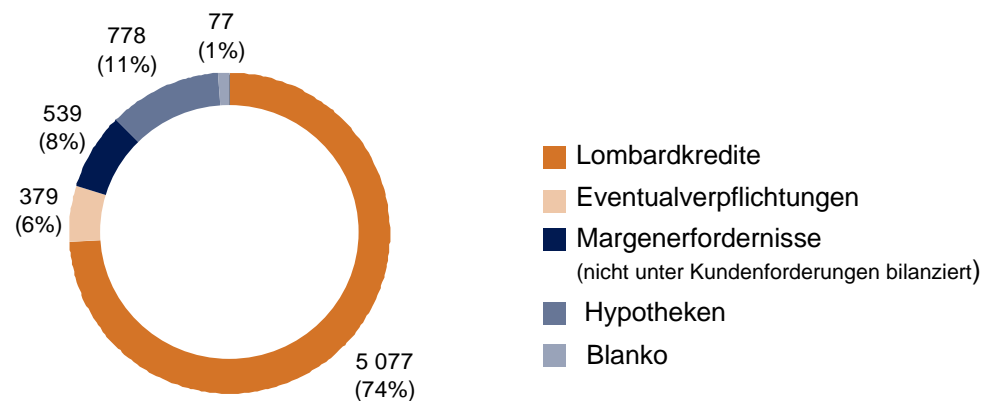
in Mio. CHF



- Trotz Finanzkrise stetiger Zuwachs im Kreditvolumen (+14% seit Ende 2008).
- Unverändert tiefes Risikoprofil, keine Wertberichtigung im Berichtszeitraum.
- Exzellentes Instrument für cross selling und Kundenbindung.

Erstklassige Besicherung der Kundenforderungen – Forderungsbestand gegenüber Kunden

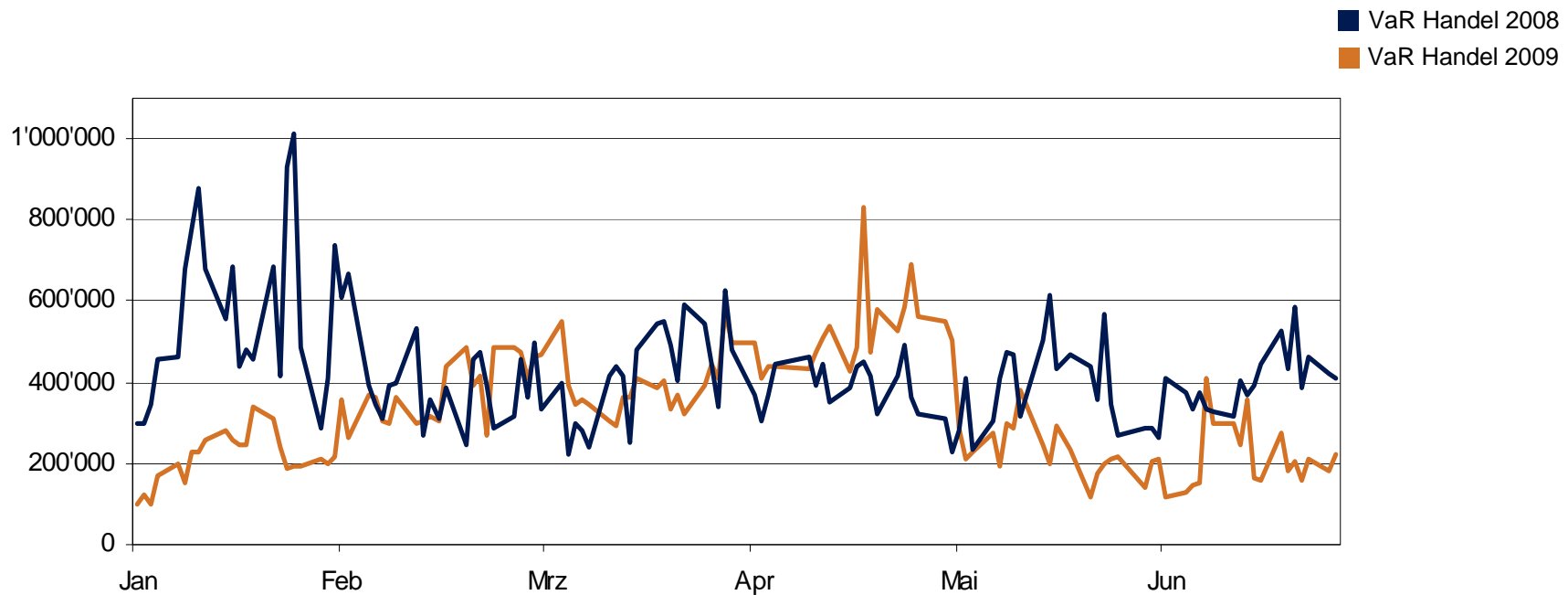
in Mio. CHF (Konzern)	1H 2009	1H 2008	2H 2008	+/- in %
Geldkredite - hypothekarische Deckung	778	385	698	11
Geldkredite - andere Deckung	5 077	4 056	4 449	14
Geldkredite - ohne Deckung	77	24	61	26
Werberichtigung (Konzern)	- 4	- 2	- 4	0
Total Forderungen ggü Kunden	5 928	4 463	5 204	14
Eventualverpflichtungen, Garantieverpflichtungen	379	430	394	-4



- 74% des Kreditvolumens sind Lombardkredite.
- Eventualverpflichtungen (6%) sind ebenfalls gedeckte Forderungen.
- Hypotheken fast nur im Geschäft mit vermögenden Privatkunden.
- “Zero Loss” Policy im Kreditgeschäft

Gerings Marktrisiko im Handel

Trotz exzellentem Handelserfolg kein erhöhtes VaR

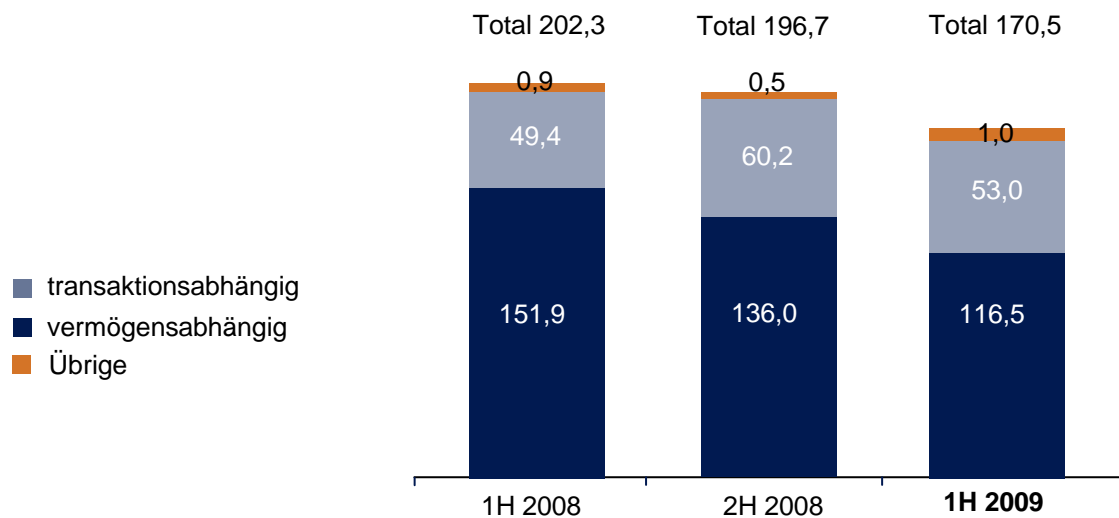


- Value-at-Risk (VaR) wird generiert durch den Handel mit Marktrisiko
- Das Risiko im ersten Semester 2009 war unter dem Niveau von 2008:
 - durchschnittlicher VaR 1H 2008: CHF 429'604
 - durchschnittlicher VaR 1H 2009: CHF 325'345

Kommissionserfolg: Transaktionsabhängige Erlöse sinken marktbedingt

in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Courtage, Brokerage	42,5	48,2	52,9	-12
Fondsgeschäfte	64,5	83,3	79,4	-23
Anlageberatung, Vermögensberatung, Depotgebühren	68,6	86,7	74,0	-21
Emmissionsgeschäfte	1,3	0,8	2,2	67
Übrige Kommissionen	18,7	10,8	13,6	73
<i>abzüglich Kommissionsaufwand</i>	25,1	27,5	25,4	-9
Total Kommissions- und Dienstleistungserfolg	170,5	202,3	196,7	-16

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.



Gewinne auf den Finanzanlagen bestimmen den übrigen Erfolg

in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Erfolg aus Finanzanlagen designiert zum Fair Value	2,4	-0,2	0,4	n.a.
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräußerung verfügbar	7,2	-6,7	0,1	-207
Gewinn aus Veräußerung von Konzerngesellschaften	1,8 ²	0	0	
Anteil am Ergebnis assoziierter Gesellschaften	2,0	2,8	1,9	-27
Liegenschaftserfolg	0,2	0,1	0,2	34
Sonstiger übriger Ertrag	2,0	5,1	10,1 ³	-61
<i>Sonstiger übriger Aufwand</i>	1,6	1,9	0,8	-13
Total übriger Erfolg	14,0	-0,8	11,9	n.a.

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

² 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.

³ Die Auflösung von Rückstellungen im Umfang von CHF 7,3 Mio. enthalten.

- Erfolge aus Verkauf von Finanzanlagen tragen CHF 9,6 Mio. bei.
- Erlöse aus dem Verkauf von Beteiligungen (Sarasin AM, Paris) betragen CHF 1,8 Mio.

Geschäftsaufwand widerspiegelt Wachstumskurs

in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	315,1	307,5	319,0	2
Personalaufwand	168,5	148,7	175,5	13
Sachaufwand	61,8	61,3	79,3	1
<i>Geschäftsaufwand</i>	230,3	210,0	254,8	10
Bruttogewinn	84,9	97,5	64,2	-13

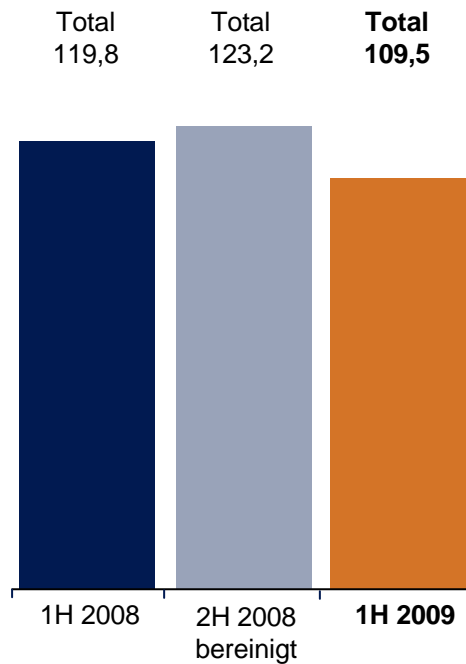
¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

- Personalwachstum 2008: Ausbau der internationalen Standorte sowie Forcierung des Schweizer Geschäfts bestimmen Entwicklung beim Geschäftsaufwand.
- Zuwachs von 367 FTE in 2008 (davon 242 FTE Schweiz und 125 FTE International) schlägt sich erwartungsgemäss in höherem Personalaufwand wieder.
- Sachaufwand gut unter Kontrolle. Stabil gegenüber dem Vorjahr.
- Bruttogewinn sinkt um 13% auf CHF 85 Mio.

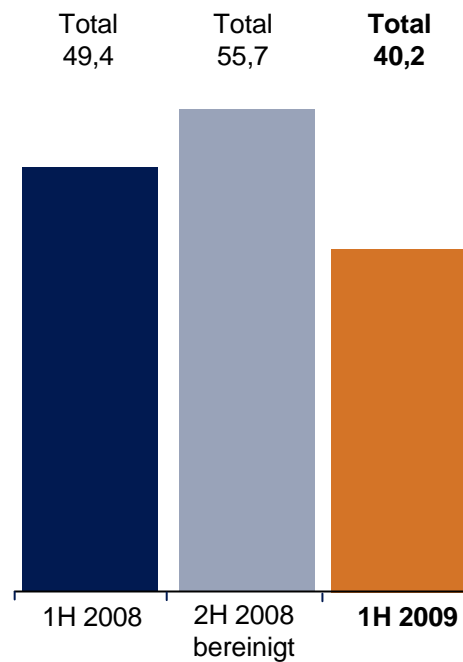
Produktivität pro Mitarbeiter verbessert

in 1 000 CHF

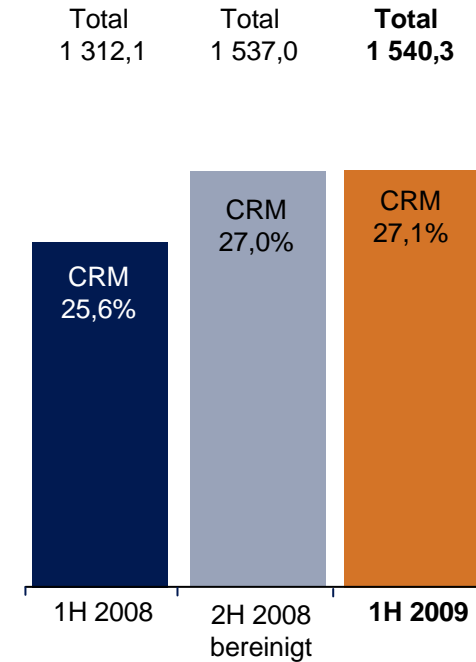
Personalaufwand pro
durchschnittliche FTE



Sachaufwand pro
durchschnittliche FTE



Verhältnis CRM zu FTE

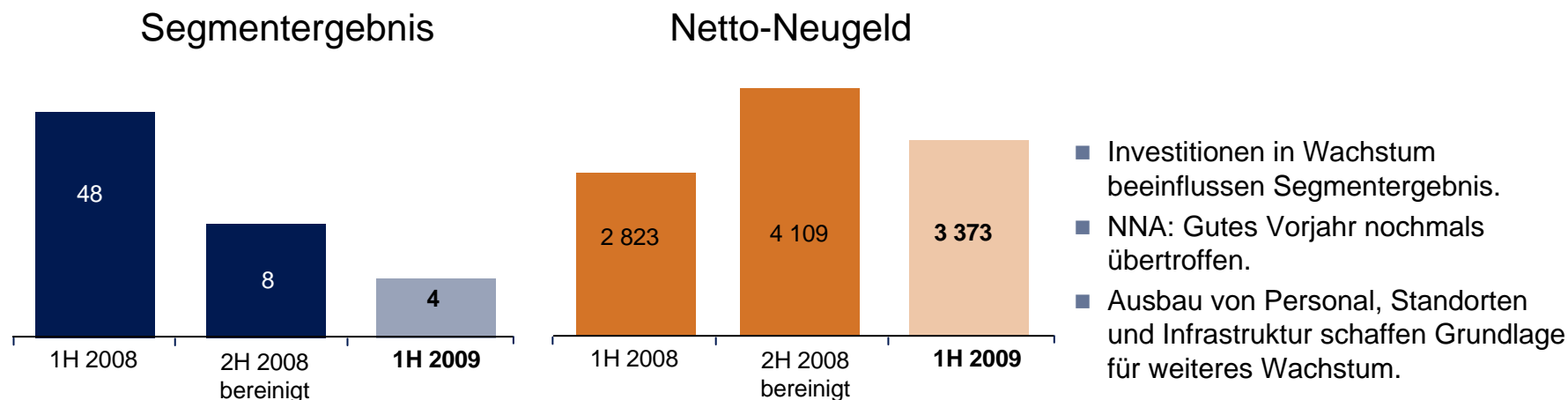


Agenda

- Einleitung durch den CEO
- **Finanzergebnis 1. Halbjahr 2009**
 - Sarasin Gruppe
 - **Segmentergebnisse**
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen & Ausblick

Segmentergebnis Private Banking

in Mio. CHF



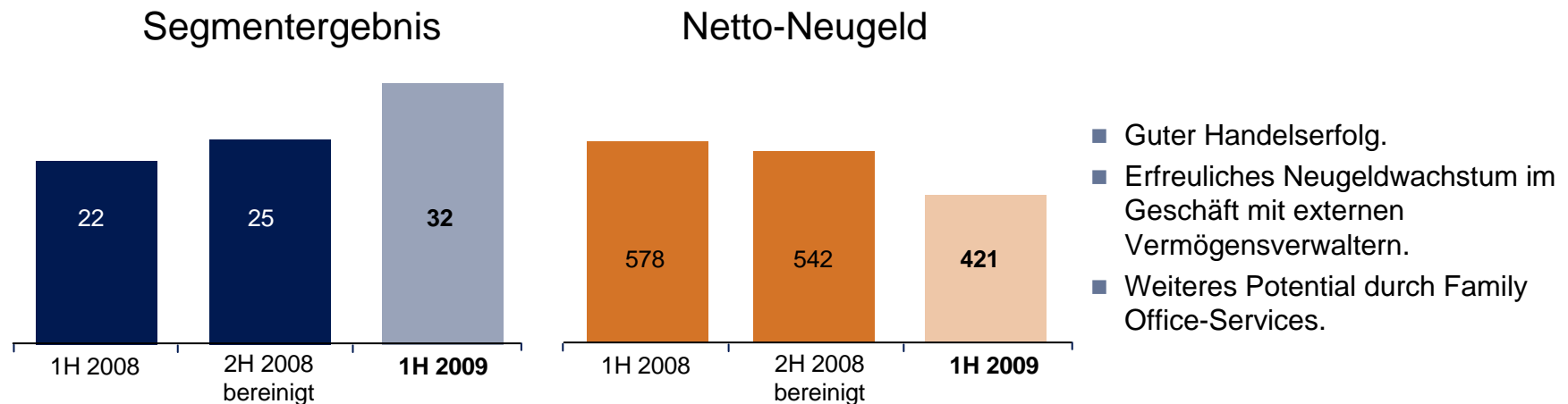
in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	139	163	160	-15
Geschäftsaufwand ²	135	115	151	17
Segmentergebnis	4	48	8	-92
Cost Income Ratio II (in %)	95	70	93	
Netto-Neugeld (in Mio. CHF)	3 373	2 823	4 109	
Bruttomarge (in bp)	83	95	93	

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

² inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

Segmentergebnis Trading & Family Offices

in Mio. CHF



in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	49	39	40	26
Geschäftsaufwand ²	17	17	15	0
Segmentergebnis	32	22	25	45
Cost Income Ratio II (in %)	33	43	37	
Netto-Neugeld (in Mio. CHF)	421	578	542	

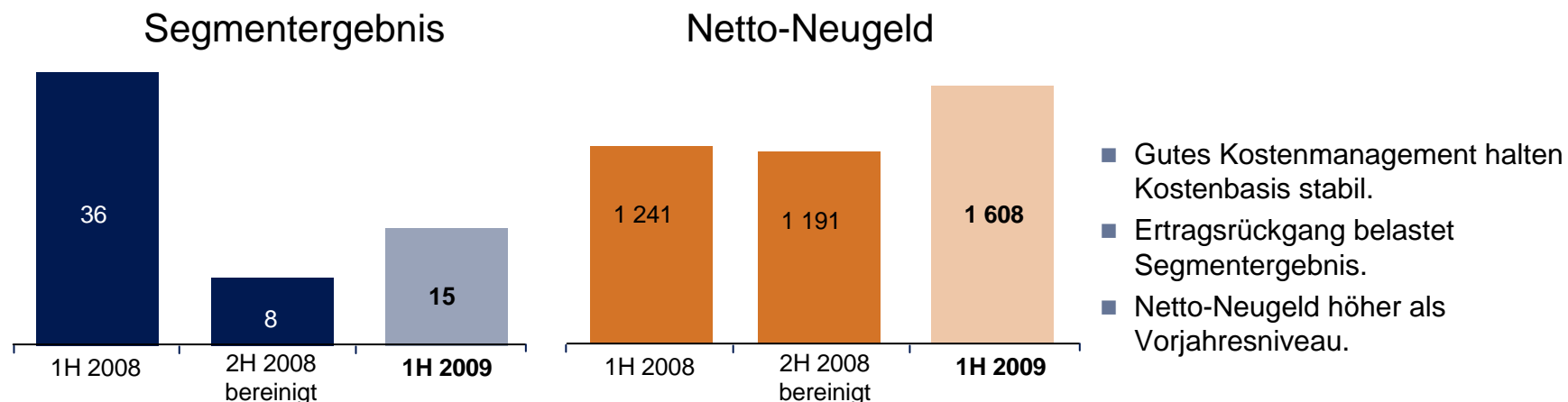
¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

² inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

Segmentergebnis

Asset Management, Products & Sales

in Mio. CHF



- Gutes Kostenmanagement halten Kostenbasis stabil.
- Ertragsrückgang belastet Segmentergebnis.
- Netto-Neugeld höher als Vorjahresniveau.

in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	69	92	65	-25
Geschäftsaufwand ²	53	56	57	-5
Segmentergebnis	15	36	8	-58
Cost Income Ratio II (in %)	78	61	87	
Netto-Neugeld (in Mio. CHF)	1 608	1 241	1 191	
Bruttomarge (in bp)	62	71	53	

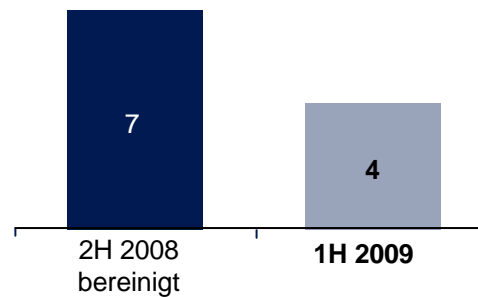
¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

² inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

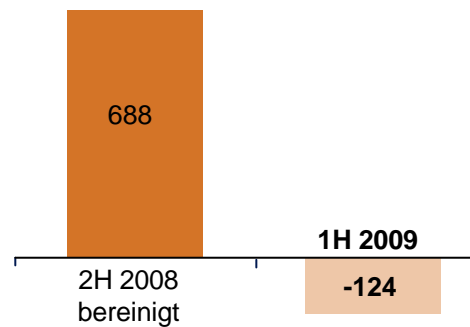
Segmentergebnis Bank Zweiplus

in Mio. CHF

Segmentergebnis



Netto-Neugeld



- Erfolgreicher Start am 01.07.2008.
- Bruttomarge bei 101 BP.
- Segmentergebnis CHF 4 Mio.

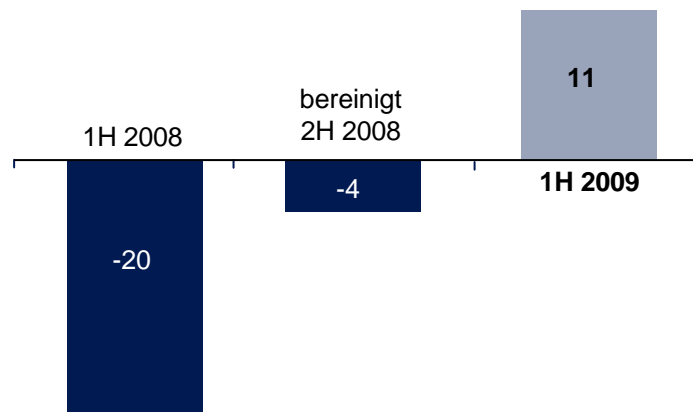
in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	29	0	44	
Geschäftsaufwand ²	25	0	37	
Segmentergebnis	4	0	7	
Cost Income Ratio II (in %)	85	0	81	
Netto-Neugeld (in Mio. CHF)	-124	0	688	
Bruttomarge (in bp)	101	0	142	

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

² inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

Segmentergebnis Corporate Center

in Mio. CHF



- Segmentergebnis steigt dank guter Erfolge aus Finanzanlagen auf CHF 11 Mio.
- NNA-Abflüsse widerspiegeln Veränderungen bei doppelt gezählten Asset-Klassen (Fonds, strukturierte Produkte etc.).

in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	29	14	11	115
Geschäftsaufwand ²	18	33	14	-45
Segmentergebnis	11	-20	-4	155
Cost Income Ratio II (in %)	63	244	127	
Netto-Neugeld (in Mio. CHF)	- 486	2 586	718	

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

² inkl. Abschreibungen, Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste.

Agenda

- Einleitung durch den CEO
- **Finanzergebnis 1. Halbjahr 2009**
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - **Risiko- und Kapitalmanagement**
- Strategische Entwicklungen & Ausblick

Keine Kreditrisiken

in Mio. CHF	1H 2009	1H 2008	2H 2008 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	315,1	307,5	319,0	2
Geschäftsaufwand	230,3	210,0	254,8	10
Bruttogewinn	84,9	97,5	64,2	-13
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	14,0	9,6	14,0	46
Wertberichtigungen, Rückstellungen, Verluste	4,4	1,2	5,7	265
Konzernergebnis vor Steuern	66,5	86,7	44,5	-23
Gewinnsteuern	12,6	11,4	5,4	11
Konzernergebnis	53,9	75,3	39,1	-28

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2009 und 1H 2008.

- Trotz Finanzkrise keine Wertberichtigungen auf Gegenparteien-Forderungen.
- Kreditgeschäft mit Kunden frei von Wertberichtigungen.
- Operationelle Risiken trotz Wachstumskurs gut unter Kontrolle.

Erstklassige Liquidität: Ausgeglichene Kapitalbindung und tiefes Risikoprofil

in Mio. CHF	Mittlere Cash Flow Duration	Bilanzwert
AKTIVEN		
Cash	0,0	595
Forderungen gegenüber Banken	0,4	2 730
Forderungen gegenüber Kunden	0,9	5 928
Finanzanlagen, Geldmarktpapiere und Handelsbuch	1,4	3 349
Übrige Aktiven	n/a	1 001
Total Aktiven	0,7	13 604

in Mio. CHF	Mittlere Cash Flow Duration	Bilanzwert
PASSIVEN		
Verpflichtungen gegenüber Banken	0,4	1 794
Verpflichtungen gegenüber Kunden	0,2	9 983
Übrigen Passiven	0,0	548
Eigenkapital	n/a	1 279
Total Passiven	0,2	13 604

- Längste Laufzeiten auf der Aktivseite bestehen aus marktfähigen Finanzanlagen.
- Sehr tiefe Refinanzierungsrisiken.
- Hohe Überdeckung der Kundenforderungen durch Kundeneinlagen (168%).

Deutliche Reduktion der Forderungen gegenüber Banken

Kategorie	1H 2009	1H 2008	2H 2008	+/- in %
Swiss Repo	0	635	516	-100
AAA	893	246	1 142	263
AA	359	2 278	1 353	-84
A	1 203	1 981	948	-39
Übrige (inkl. Finanzmarktinfrastruktur-Institutionen)	275	233	123	18
Total	2 730	5 373	4 082	-49

- Reduktion der insgesamten Forderungen gegenüber Banken verglichen zum ersten Halbjahr 2008 (-49%).
- Anstieg in der Kategorie AAA verglichen zum ersten Halbjahr 2008 (+263%).

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	30.06.09	30.06.09	31.12.08	31.12.08	30.06.08	30.06.08
Kredit Risiko	3 191	255	3 115	249	3 047	244
Nicht Gegenparteien bezogenes Risiko	491	39	529	42	420	34
Markt Risiko	1 433	115	1 283	103	1 810	145
Operationelles Risiko	1 158	93	1 140	91	1 104	88
Total	6 273	502	6 066	485	6 381	510
BIZ-Tier-I Kapital ¹	964		924		961	
BIZ-Tier-I Kapitalquote (in %) ¹	15,4		15,2		15,1	
Kernkapital	964		924		961	
Überdeckung Eigenkapitalbedarf (in %)	192		190		188	
Kernkapital (in %) der Bilanzsumme	7,1		7,3		7,9	
Fremdfinanzierungsgrad (total assets/tangible equity)	10,6		10,6		10,1	

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

- Risikoaktiven steigen leicht infolge des weiteren Wachstums.
- BIZ Tier I ratio steigt geringfügig infolge höherem Kernkapital
- Überdeckung über die gesetzlichen Anforderungen beträgt 192%.
- Erhöhung des Kernkapitals infolge Erholung der Märkte und der Fremdwährungskurse.

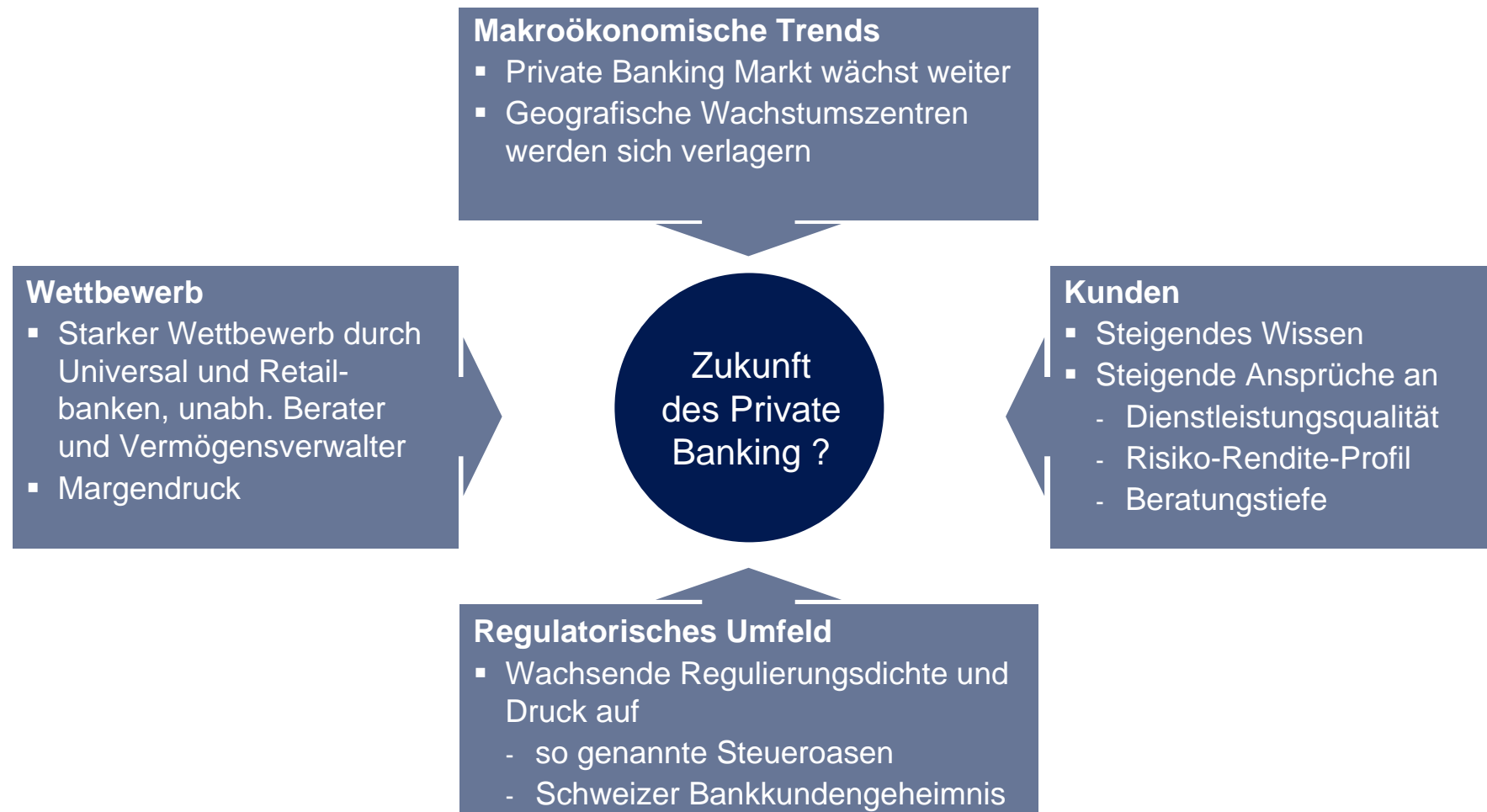
Agenda

- Einleitung durch den CEO
- Finanzergebnis 1. Halbjahr 2009
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- **Strategische Entwicklungen & Ausblick**

Agenda

- Einleitung durch den CEO
- Finanzergebnis 1. Halbjahr 2009
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- **Strategische Entwicklungen & Ausblick**

Vier Trends prägen unser Geschäftsumfeld in der Zukunft



Sarasin 2009 – Fortsetzung der Strategie



Fokussierung als Privatbank

- Kundenorientierung und Wissensmanagement (KYC) im Zentrum
- Opportunistischer Ausbau des Kundenberaterteams



Lösungsanbieter

- Risikoaufklärung schafft Basis für Vertrauen
- Einfache, transparente Produkte
- Striktes Qualitätsmanagement



Geografischer Fokus

- Dritter Standort in Deutschland
- Repräsentanz in China wird geprüft

Sarasin 2009 – Ausblick in Zahlen

- Neugeld-Ziel: Zuversichtlich, dass Wachstum von 10% übertroffen werden kann.
- Ertragslage: Schwierig zu prognostizieren.
- Kostenentwicklung: Stabil bis leicht wachsend.
- Gewinnerwartung unverändert:
 - Annahme: Verbesserung des Marktumfeldes im 2. Halbjahr 2009.
 - Operatives Ergebnis im Bereich des Geschäftsjahres 2008.



Besten Dank für
Ihre Aufmerksamkeit