



SARASIN

Zahlen und Fakten

Erstes Halbjahr 2008

**Neugeld-Zuwachs von CHF 7,2 Mia. belegt
starke Akquisitionsleistung**

**Konsequente Umsetzung der Ausbaupläne –
Bank Sarasin hält ihren Wachstumskurs**

**Trotz Wachstums-Investitionen Kostenrückgang
auf CHF 210,0 Mio. (1H 2007: CHF 211,2 Mio.)**

**Konzerngewinn reduziert sich auf CHF 75,3 Mio.
(1H 2007 bereinigt: CHF 97,3 Mio.)**

Sarasin schreitet auf ihrem Weg weiter voran

Sarasin schreitet auf ihrem Weg, auch ausserhalb der Schweiz zu einer noch erfolgreicherer und renommierten Bank zu werden, weiter voran. CEO Joachim H. Strähle setzt deshalb auf den Ausbau des internationalen Geschäfts. Sarasin soll in allen Wachstumsregionen ihren Marktanteil ausbauen. Mit Topqualität und Individualität in der Kundenberatung will er das Ziel für die Bank erreichen.

Was macht für Sie die Attraktivität und den Erfolg von Sarasin aus, Herr Strähle?

Wir haben alles, was eine erfolgreiche Privatbank braucht: Wir sind eine traditionsreiche Bank und haben mit dem Eichbaum eines der sympathischsten und aussagekräftigsten Logos. Gleichzeitig sind wir mit unserer internationalen Wachstumsstrategie erfolgreich zu neuen Ufern unterwegs. Dabei können wir auf engagierte Mitarbeiter zählen. Indem sie einen individuellen und qualitativ hochstehenden Service bieten, machen sie die Kunden zufrieden. Und zufriedene Kunden sind treue Kunden.

Zusätzlich haben Sie mit der Rabobank als Mehrheitsaktionärin einen starken Partner an Ihrer Seite. Was bedeutet das konkret?

Die Rabobank spielt eine sehr wichtige Rolle. Sie bietet uns Stabilität und Sicherheit. Gegenüber den anderen Privatbanken hat sie uns im internationalen Umfeld einen Vorsprung verschafft und ist oftmals Türöffner. Sie bietet uns die Vorteile eines Triple-A-Ratings und ein einmaliges Kundenpotenzial, das wir für die Akquisition nutzen können.

Tradition und Qualität verkommen zu Worthülsen. Weshalb soll das bei Sarasin anders sein?

Mir ist es ein Anliegen, dass Qualität kein Lippenbekenntnis ist. Bester Beweis ist die Auszeichnung als «führender Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum» im «Elite Report 2008», die wir zum fünften Mal in Folge mit der Bewertung «summa cum laude» entgegennehmen durften. Oder der neu geschaffene Chief Client Officer. Seine Aufgabe ist es, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen

und zur Steigerung unserer Dienstleistungsqualität gezielte Massnahmen einzuleiten. Dies alles zeigt, dass wir die Nase vorn haben: Wir wollen die kundenorientierteste Privatbank sein. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen wir unsere Qualität auf höchstem Niveau halten, denn «Quality is money».



Joachim H. Strähle, CEO

Wie stellen Sie sicher, dass die Kunden diese Qualität auch spüren?

Wirkliche, gelebte Qualität zeigt sich dann, wenn der Kunde ein «Aha-Erlebnis» hat. Wenn er merkt, dass er vorausschauend und unternehmerisch betreut wird und die Qualität absolut einwandfrei ist. Dies können wir nur bieten, wenn auch im Hintergrund alles auf höchstem Niveau abläuft: Personalselektion, Auswahl unserer Assets, die wir betreuen, und der Return, den sie erbringen, unsere Produkte und unser Backoffice. Unser Kunde sagt, was er will, und definiert damit unsere Aktivitäten. Sarasin fertigt «Massanzüge» – zugeschnitten auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse des einzelnen Kunden.

Welche Vorteile bietet die internationale Ausrichtung für Sarasin als Unternehmen?

Die internationalen Märkte bieten uns riesiges Potenzial. So beispielsweise Wachstumsmärkte wie Indien und China. Dank unserer Partnerschaft mit der Rabobank und verschiedenen Joint Ventures haben wir den Vorteil, dass wir uns nicht ein teures Netzwerk aufbauen müssen, um tätig zu werden. Zudem bündeln wir unsere internationalen Aktivitäten und fördern so das Cross-Selling über die gesamte Gruppe.

Sie betonen, dass sich die Bank auf das Privatkundengeschäft fokussieren will. Was ist mit den institutionellen Kunden?

Das institutionelle Anlagegeschäft und die entsprechende Vermögensverwaltung gehören nach wie vor zu unseren Kernaktivitäten. So, wie wir das institutionelle Geschäft betreiben, unterscheidet es sich nicht wesentlich vom Private Banking.

Nachhaltigkeit und Sarasin: ein starkes Duo?

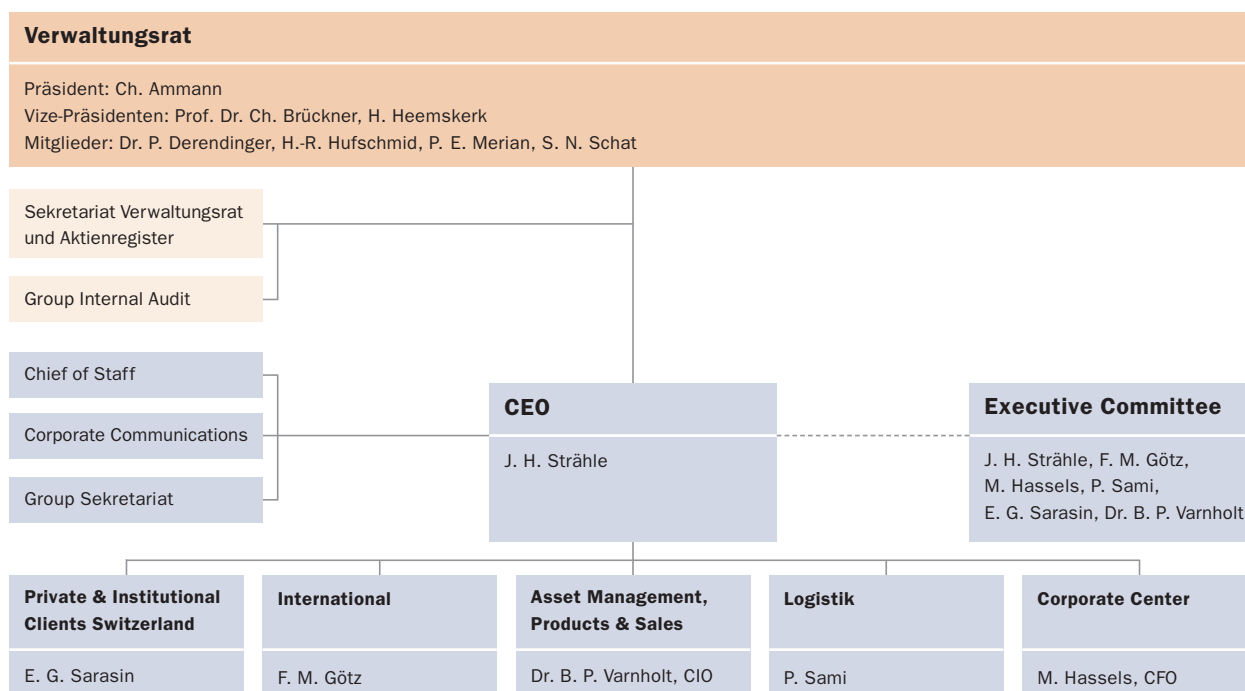
Auf jeden Fall. Doch alle versuchen heute auf diesen Zug aufzuspringen. Deshalb ist die Glaubwürdigkeit bei diesem Thema besonders wichtig. Nur indem wir unsere gesellschaftliche Verantwortung auch als Unternehmen wahrnehmen, können wir die von uns lancierten nachhaltigen Produkte glaubwürdig vertreten und unsere Kunden profitieren davon: Unser Asset Management, das auf dem Thema Nachhaltigkeit beruht, hat eine tolle Performance hingelegt – bis zu 75% mehr als unsere Konkurrenz über eine Periode von vier Jahren.

Was dürfen wir im Jahr 2008 von der Bank Sarasin erwarten?

Im Jahr 2008 werden wir beweisen, dass wir das Niveau und das Tempo des letzten Jahres halten können. Gleichzeitig wollen wir noch weiterwachsen und unsere Position festigen. Dies bezieht sich auf den Ausbau unseres Geschäftsnetzes wie auf die Erweiterung der Produktpalette. Doch Wachstum allein ist nicht das Mass aller Dinge – wir wollen kein Wachstum um jeden Preis. Unser Fokus liegt klar auf der Qualität. Denn Qualität ist und bleibt ein entscheidender Faktor im Wettbewerb.

Führungsstruktur per 1. Juli 2008

Ehrenpräsident: Dr. G. F. Krayer



Sarasin – Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841 – www.sarasin.ch

Eine führende Schweizer Privatbank bildet die Wurzel der Sarasin Gruppe. Als nachhaltiger internationaler Finanzdienstleister ist die Sarasin Gruppe heute weltweit an 17 Standorten in Europa, dem Mittleren Osten und Asien vertreten. Per Ende Juni 2008 betreut sie Vermögenswerte in der Höhe von CHF 81,4 Mia. und

beschäftigt rund 1 300 Mitarbeitende. Die Bank Sarasin & Cie AG ist an der Schweizer Börse SWX kotiert. Ihre Mehrheitsaktionärin ist die niederländische Rabobank, die über ein Triple-A-Rating und damit über höchstmögliche Bonität verfügt.

Kennzahlen in Kürze

Das Geschäftsjahr 2007 war durch verschiedene Sonderfaktoren geprägt. Es resultierten einmalige Sondererlöse aus den Verkäufen der Tochtergesellschaft in Luxemburg und von Teilen des Brokerage-Geschäftes in der Schweiz.

Zwecks besserer Vergleichbarkeit der operativen Ergebnisse werden das 1. und 2. Halbjahr 2007 bereinigt um diese Faktoren dargestellt.

Erfolgsausweis

in 1 000 CHF	1H 2008	1H 2007 bereinigt	1H 2007 bereinigt	2H 2007 bereinigt	2H 2007
Erfolg Zinsengeschäft	64 346	49 294	49 294	55 303	55 303
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	202 288	227 140	227 140	211 482	211 482
Erfolg Handelsgeschäft	41 602	57 044	57 044	38 861	38 861
Übriger Erfolg	-767	14 522	32 522	8 739	165 859
Betriebsertrag	307 469	348 000	366 000	314 385	471 505
Personalaufwand	148 686	157 477	157 477	149 801	157 801
Sachaufwand	61 278	53 722	53 722	56 112	58 612
Geschäftsaufwand	209 964	211 199	211 199	205 913	216 413
Bruttogewinn	97 505	136 801	154 801	108 472	255 092
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	9 554	9 349	9 349	9 940	9 940
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	1 212	1 203	1 203	2 289	2 289
Konzernergebnis vor Steuern	86 739	126 249	144 249	96 243	242 863
Gewinnsteuern	11 409	28 929	33 087	20 019	49 428
Konzernergebnis inkl. Minderheitsanteile	75 330	97 320	111 162	76 224	193 435
Konzernergebnis exkl. Minderheitsanteile	68 636	92 843	106 685	69 734	186 945
Cashflow ¹	33 586	110 977	128 977	98 363	244 713

Bilanzdeckwerte

in 1 000 CHF	30.06.2008	30.06.2007	31.12.2007
Bilanzsumme	12 235 089	12 062 830	11 666 015
Ausleihungen	4 462 773	3 236 866	3 850 586
Kundengelder	7 269 105	6 879 584	6 681 706
Eigenkapital inkl. Minderheitsanteile	1 212 215	1 086 482	1 260 422
Eigenkapital exkl. Minderheitsanteile	1 182 140	1 063 804	1 227 830

Kundenvermögen²

in Mio. CHF	1H 2008	1H 2007	2H 2007
Total Kundenvermögen per Stichtag	81 370	84 425	83 002
Veränderung durch Akquisition	0	0	191
Veränderung durch Desinvestition	0	0	-4 017
Veränderung durch Neugelder	7 228	5 977	5 135
Veränderung durch Performance	-8 860	5 181	-2 732
Zu- / Abnahme Kundenvermögen (in %)	-2,0	15,2	-1,7

¹ Der Cashflow setzt sich im Wesentlichen aus dem Reingewinn inkl. der Minderheitsanteile vor Steuern, der Abschreibungen, der Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste sowie aus den nicht liquiditätswirksamen Steueraufwendungen zusammen.

² 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.

Kennzahlen in Kürze

Verhältniszahlen

	1H 2008	1H 2007 bereinigt	1H 2007	2H 2007 bereinigt	2H 2007
in %					
Bruttomarge auf Kundenvermögen ¹	0,76	0,88	0,93	0,75	1,13
Return on Assets (ROA)					
– Betriebsertrag in % der Bilanzsumme ²	5,1	6,3	6,7	5,3	7,9
– Konzernerfolg in % der Bilanzsumme ²	1,3	1,8	2,0	1,3	3,3
Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand / Betriebsertrag)	68,3	60,7	57,7	65,5	45,9
Cost Income Ratio II (Geschäftsaufwand inkl. Abschreibungen / Betriebsertrag)	71,4	63,4	60,3	68,7	48,0
Return on Equity (ROE) ³	12,2	18,4	20,9	13,7	33,0
in %	30.06.2008		30.06.2007		31.12.2007
Eigenkapitalquote ⁴	9,9		9,0		10,8
BIZ-Tier-1-Kapitalquote	15,1		14,2		17,0

Börsenkurs

in CHF	30.06.2008	30.06.2007	31.12.2007
Am Stichtag	45,95	52,10	53,50
Höchstkurs	54,05	54,90	55,00
Tiefstkurs	39,08	37,50	43,53
Börsenkapitalisierung (in Mio. CHF)	2 810	3 186	3 272
Eingetragene Aktionäre	2 038	1 891	1 879

Anzahl Mitarbeitende (teilzeitbereinigt)

	30.06.2008	30.06.2007	31.12.2007
Gruppe	1 312,1	1 176,3	1 170,4
Davon Schweiz	873,5	759,4	803,6
Davon Ausland	438,6	416,9	366,8

Kundenberater (teilzeitbereinigt)

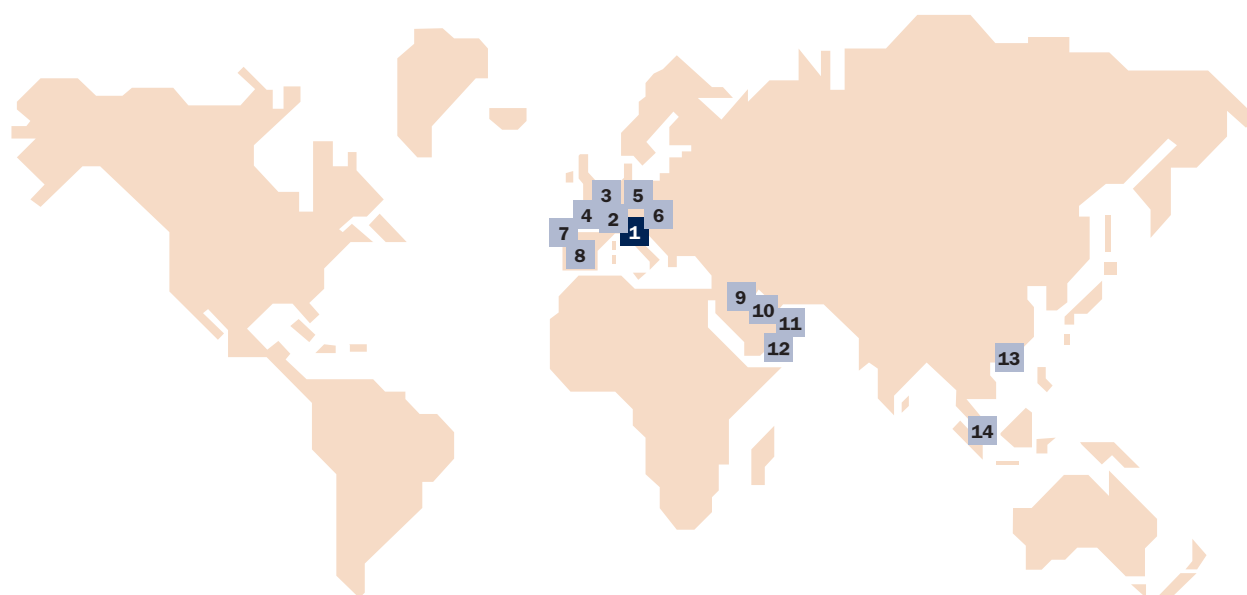
Inklusive Assistenz	30.06.2008	30.06.2007	31.12.2007
Gruppe	335,9	294,2	294,1
Davon Schweiz	192,0	160,7	181,2
Davon Ausland	143,9	133,5	112,9

¹ Die Bruttomarge errechnet sich ohne die seitens AIG Private Bank per 30.06.2008 eingebrachten Kundenvermögen.

² Bilanzsumme: Durchschnitt von zwei Periodenendwerten.

³ Eigenmittel vor Gewinnverwendung: Durchschnitt von zwei Periodenendwerten inkl. Minderheitsanteile.

⁴ Eigenkapital inkl. der Minderheitsanteile in Prozenten der Bilanzsumme.



Schweiz (1)

Basel – Hauptsitz

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

Genf

Banque Sarasin & Cie SA
 8, place de l'Université
 Case postale 33
 CH-1211 Genève 4
 Telefon +41 (0)22 322 99 99
 Telefax +41 (0)22 322 99 00
www.sarasin.ch

Lugano

Banca Sarasin & C. SA
 Via Clemente Maraini 39
 Casella postale 864
 CH-6902 Lugano
 Telefon +41 (0)91 911 36 36
 Telefax +41 (0)91 911 36 99
www.sarasin.ch

Zürich

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

International

Paris (2)

Sarasin Asset Management (France)
 Siège social
 33, rue de Lisbonne
 F-75008 Paris
 Telefon +33 (0)1 535 359 59
 Telefax +33 (0)1 535 359 62
www.fr.sarasin.com

London (3)

Sarasin & Partners LLP
 Juxon House
 100 St. Paul's Churchyard
 London EC4M 8BU
 United Kingdom
 Telefon +44 20 7038 70 00
 Telefax +44 20 7038 68 50
www.sarasin.co.uk

Guernsey (4)

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

Frankfurt (5)

Bank Sarasin AG
 Taunusanlage 17
 D-60325 Frankfurt am Main
 Telefon +49 (0)69 71 44 97 201
 Telefax +49 (0)69 71 44 97 199
www.sarasin.de

München (6)

Bank Sarasin AG
 Friedrichstrasse 9
 D-80801 München
 Telefon +49 (0)89 33 99 74 0
 Telefax +49 (0)89 33 99 74 33
www.sarasin.de

La Coruña (7)

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

Madrid (8)

Sarasin-Alén Agencia de Valores S.A.
 Calle Marqués de Riscal 9, 1er Piso
 28010 Madrid
 Spanien
 Telefon +34 91 319 61 63
 Telefax +34 91 319 61 60
www.sarasin-alen.com

Bahrain (9)

Sarasin (Bahrain) B.S.C. (c)
 Bahrain World Trade Center
 West Tower, 34th Floor
 King Faisal Highway
 P.O. Box 75670
 Manama – Kingdom of Bahrain
 Telefon +973 17 517 888
www.sarasin-bahrain.com

Katar (10)

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

Dubai (11)

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

Oman (12)

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

Hong Kong (13)

Sarasin Rabo Investment
 Management Ltd
 40/F Edinburgh Tower,
 The Landmark
 15 Queen's Road Central
 Hong Kong
 Telefon +852 2 287 98 88
 Telefax +852 2 537 63 98
www.sarasin.hk

Singapur (14)

Bank Sarasin-Rabo (Asia) Ltd
 77 Robinson Road # 13-00
 Robinson 77
 Singapore 068896
 Telefon +65 6 536 68 48
 Telefax +65 6 536 38 66
www.sarasin.sg