

Aktionärsbrief

Basel, 15. März 2006

Konzerngewinn auf CHF 116 Mio. gestiegen

Dividendenvorschlag: CHF 90 pro Namenaktie B (Vorjahr CHF 60)

Sehr geehrte Aktionärin

Sehr geehrter Aktionär

Eine markt- und risikogerechte Rendite ist Basis und Ziel unseres Geschäftens. Dank profitablen Wachstum in allen Segmenten ist dieses Ziel 2005 mit einem Konzernergebnis von CHF 116 Mio. und einer Eigenkapitalrendite nach Steuern von 12% (2004: 10%) erreicht worden. Die operative Leistungsverbesserung ist umso erfreulicher, wenn man in Betracht zieht, dass im Ergebnis 2004 CHF 35 Mio. aus Beteiligungsverkäufen enthalten waren. Zudem hält die Bank ein sehr tiefes Risikoprofil in allen Geschäftsfeldern und ist mit hohem Eigenkapital ausgestattet (BIZ-Tier-1-Kapitalquote: 24%). Angesichts dieser Ergebnisverbesserung schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom 26. April 2006 vor, die Dividende von CHF 60 auf CHF 90 pro Namenaktie B zu erhöhen.

Im Berichtsjahr 2005 standen gezielte Initiativen zur Verbesserung der Profitabilität und operativen Effizienz der Sarasin Gruppe – namentlich in der Schweiz – im Zentrum unseres Schaffens. Nach der abgeschlossenen Migration auf die neue IT-Plattform avaloq konnten wir unsere ganze Kraft auf die Bearbeitung der Märkte, die Betreuung unserer Kunden und die Qualität unserer Produkte richten. Im Rahmen dieser Initiativen haben wir per 1. Juli 2005 unsere Führungsorganisation angepasst. Das Bankgeschäft ist neu in vier statt bisher sieben Geschäftsbereichen zusammengefasst. Die unternehmerische Verantwortung der Bereichsleitung wurde zudem gestärkt.

Neben der Weiterentwicklung des bestehenden Geschäfts haben wir 2005 auch neue Märkte betreten: Im Wachstumsmarkt Mittlerer Osten sind wir seit dem 2. Quartal 2005 mit dem Joint Venture Bank Sarasin-Alpen (ME) Limited von Dubai aus aktiv. Weiter wurde der Marktauftritt in Deutschland den regulatorischen Neuerungen angepasst. Die bereits bestehende Vertriebsgesellschaft für den Fondsvertrieb wurde zur Jahresmitte 2005 in eine Wertpapierhandelsbank AG umgewandelt. Schliesslich haben wir unsere Beteiligung am Vermögensverwalter Colombo Gestioni Patrimoniali SA erhöht und so den Sitz Lugano stärken und erweitern können.

Die Rechnungslegung des Geschäftsjahres 2005 und des Vorjahres erfolgt erstmals nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Diese Methode erhöht die Transparenz und Vergleichbarkeit der Ergebnisse wesentlich. 2005 hat sich die Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand zu Betriebsertrag) von 70% auf 67% verbessert. Folgende Faktoren haben dies bewirkt: Der Betriebsertrag konnte um 10% (ohne Sonderfaktoren im Vorjahr sogar um 19%) auf CHF 503.3 Mio. gesteigert werden. Dank striktem Kostenbewusstsein stieg der Geschäftsaufwand nur um 4% auf CHF 335.6 Mio. Nicht zuletzt trugen viele kleinere und grössere Massnahmen des Geschäftsentwicklungsprojekts „SaraChange“ zum Erfolg bei, der auch durch die günstigen Verhältnisse auf den Finanzmärkten gefördert wurde. So konnten auch die betreuten Kundenvermögen durch Performance sowie eine gute Akquisitionsleistung im zweiten Halbjahr insgesamt um 18% auf CHF 63.5 Mia. erhöht werden.

Beleg für unsere starke Position auf dem Heimmarkt Schweiz ist der hohe Ergebnisanteil des Segments Private & Institutional Clients Schweiz am Konzerngewinn. Gerade in diesem Segment zeigt sich der Erfolg des Projekts „SaraChange“ zur Steigerung der Ertragskraft. Der Standort London ist unsere älteste und bedeutendste Tochtergesellschaft im Ausland. Mit ihrer grösseren Dimension und neuen Lokalitäten vis à vis der St. Paul's Cathedral ging auch ein erfreulicher Geschäftserfolg einher. Wir werden auch in Zukunft weitere Investitionen in unsere Standorte an den internationalen Wachstumsmärkten vornehmen, um unsere Geschäftsbasis kontinuierlich zu verbreitern und zu vertiefen.

Die Aktienmärkte sind in den ersten beiden Monaten 2006 gut gestartet. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich dieser Aufschwung an den Aktienmärkten über das ganze Jahr so nicht fortsetzen wird. Die Konjunktur sollte bis Mitte des Jahres ihren Schwung beibehalten können, doch steigende Anleihenrenditen werden in der zweiten Jahreshälfte die zinsensiblen Volkswirtschaften – allen voran die USA und ihre zinsabhängigen Konsumenten – allmählich unter Anpassungsdruck setzen und zu einer Abschwächung der Weltkonjunktur führen. Im Durchschnitt sollte das reale Weltwirtschaftswachstum im Jahr 2006 jedoch dasjenige des Jahres 2005 übertreffen. Dies begründet insgesamt unsere Hoffnung, dass die positive Grundstimmung an den Finanzmärkten noch eine Weile erhalten bleibt.

2005 wurden die Führungsausrichtung der Sarasin Gruppe angepasst und im Rahmen des Projekts „SaraChange“ Massnahmen zur Steigerung der Ertragskraft ergriffen. Wir werden diesen Weg weitergehen und 2006 die Erkenntnisse aus der Schweiz für Effizienzgewinne und Ertragssteigerungen an den internationalen Standorten nutzen. Dazu werden die Abläufe und Strukturen innerhalb der Bank überprüft und da und dort verändert werden. Wir sind überzeugt, damit die Ertragskraft der Bank sowie ihre eigenständige Marktposition weiter stärken zu können. Die Cost Income Ratio I wollen wir schrittweise gegen 60% senken.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir danken Ihnen wie auch unseren Kundinnen und Kunden für ihr beständiges Vertrauen. Allen Mitarbeitenden der Sarasin Gruppe danken wir für ihren persönlichen Beitrag zum erfreulichen Geschäftsjahr 2005. Wir sind uns bewusst, dass Menschen in unserem Geschäft im Zentrum stehen vor aller Technik, Organisation und Methodik. Menschen schenken uns Vertrauen und beurteilen uns und unser Handeln. Einen vertrauten Menschen haben wir im letzten Jahr verloren: Unseren langjährigen Seniorchef und Ehrenpräsidenten Alfred E. Sarasin. Vorwärts gerichtet und stets offen für Neues: Mit dieser Grundhaltung, einem feinen Sinn für Situationen und Interessensausgleich leitete er die Bank Sarasin. Ihm war bewusst, dass im Privatbankengeschäft nur das stete Bemühen um die Kunden, um Wissen, Verstehen und Beraten sowie das Anbieten von Ideen und Lösungen zum Erfolg führt. Kurz nach seinem 83. Geburtstag ist er am 8. Mai 2005 gestorben. Die Bank verliert mit ihm eine grosse Persönlichkeit, die mit ihr jahrzehntelang auf das Engste verbunden war und der sie sehr viel verdankt.

Vorwärts gerichtet und stets offen für Neues: Mit dieser Grundhaltung werden wir die ambitionösen Ziele in den nächsten Jahren verfolgen.

Bank Sarasin & Cie AG



Dr. Georg F. Kraye
Präsident des
Verwaltungsrates



Peter E. Merian
CEO

Kommentar zur Geschäftsentwicklung

Attraktives Marktumfeld

Die vorsichtig optimistischen Erwartungen für das Finanzjahr sind trotz Ölpreisanstieg und US-Leitzinserhöhungen erfreulicherweise übertroffen worden. Die ab Mitte des Jahres einsetzende weltweite Wachstumsbeschleunigung und die darauf folgende Euphoriephase mündeten in Indexhöchstständen an den internationalen Börsen. Die wesentlichen Gründe für die gute Performance der Aktienmärkte waren ein wohlwollendes Tiefzinsumfeld, das den Immobilien- und Konsumboom in den USA stützte, Chinas weiterhin gut laufende Wirtschaft sowie die sich anbahnende Rückkehr Japans aus der Deflation. Einen positiven Eindruck hinterliess auch die Entwicklung der aufstrebenden Länder in Lateinamerika, Asien, Osteuropa und im Nahen Osten.

Alle diese Faktoren verhalfen den stark exportabhängigen europäischen Volkswirtschaften, die schwache Binnennachfrage wettzumachen. Letztlich hatten auch die weltweit hervorragenden Unternehmensergebnisse einen bedeutenden Einfluss. Übernahmen und Fusionen sowie Aktivitäten der Private Equity Unternehmen trugen ein Übriges zum Anstieg der Kurse bei. Insgesamt betrachtet boten die Finanzmärkte und das weiter gestiegene Vertrauen der Anleger ein attraktives Umfeld für eine erfolgreiche Entwicklung unserer Geschäfte.

Aus der weltweiten Perspektive betrachtet bleibt das Vermögensverwaltungsgeschäft für Privatkunden auch in den nächsten Jahren ein Wachstumsmarkt: So wird von Cap Gemini und Merrill Lynch für die Jahre bis 2009 ein durchschnittliches Wachstum des weltweiten Finanzvermögens von vermögenden Privatpersonen – definiert als Person mit einem Finanzvermögen von mindestens USD 1 Mio. – von 6.5% p.a. prognostiziert. Zu den stärksten Wachstumsmärkten gehören der Mittlere Osten (mit einer prognostizierten Wachstumsrate von 9.1%), Nordamerika (8.4%) und Asien (6.9%).

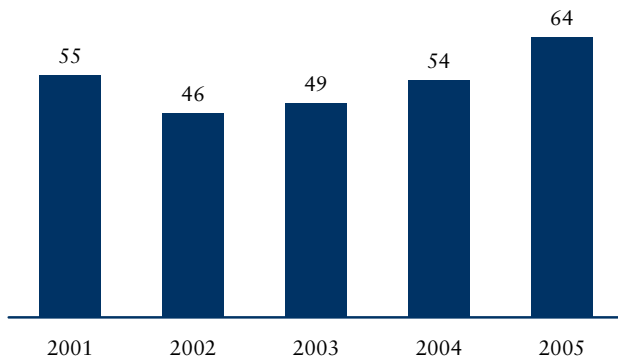
In Europa wird demgegenüber ein unterdurchschnittliches Wachstum von nur 3.8% erwartet. Der Wettbewerb um die internationale Kundschaft wird besonders für Schweizer Anbieter immer komplexer. Klassische Standortvorteile wie Bankkundengeheimnis, politische Stabilität, solide Währung oder die langjährige Erfahrung in der Vermögensverwaltung müssen um weitere Argumente ergänzt werden. Nicht zuletzt auch, weil internationale Kunden vermehrt domizilspezifische, individualisierte und steueroptimierte Dienstleistungen verlangen.

Der Wandel in Gesetzgebung und Regulierung im Finanzdienstleistungsbereich geht weiter und tangiert zusehends die unternehmerischen Handlungsspielräume. Grenzüberschreitend Finanzdienstleistungen anzubieten oder ausländische Kunden zu gewinnen, wird immer anspruchsvoller: Sei es in Europa, den USA oder in Asien. Die komplizierten Regulierungen führen dazu, dass Entwicklung und Vertrieb neuer Produkte und Dienstleistungen in erheblichem Ausmass personelle und finanzielle Ressourcen beanspruchen. Diesbezügliche Schwerpunkte bildeten 2005 die kurzfristig umzusetzenden Zinsbesteuerungsabkommen zwischen der Schweiz und der EU sowie die gruppenweite Implementierung umfassender Geldwäschereipräventionsmassnahmen.

Markante Steigerung der betreuten Kundenvermögen

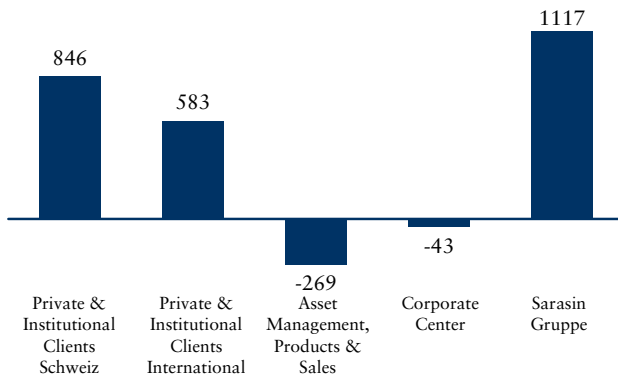
Die betreuten Kundenvermögen erhöhten sich 2005 um CHF 9.7 Mia. auf CHF 63.5 Mia. Diese markante Steigerung von 18% wurde vom positiven Umfeld an den Finanzmärkten getragen: Der Performancebeitrag betrug über alle Segmente hinweg CHF 8.6 Mia. Dank einer erfreulichen Akquisitionsleistung im 2. Halbjahr 2005 belief sich das Netto-Neugeld im Berichtsjahr auf insgesamt CHF 1.1 Mia.

Betreute Kundenvermögen in CHF Mia.



Von den Segmenten haben zu diesem Akquisitionserfolg namentlich das institutionelle Kundengeschäft in der Schweiz und an den internationalen Standorten beigetragen. Daneben konnte in den Segmenten Private & Institutional Clients (PIC) Schweiz und PIC International auch Neugeld von Privatkunden im Umfang von CHF 0.5 Mia. akquiriert werden. Der Nettoabfluss von Kundengeldern im Segment Asset Management, Products & Sales ist auf den Abgang eines grossen Private Label-Kunden im Anlagefondsbereich zurückzuführen.

Netto-Neugeld nach Segmenten in CHF Mio.



Am gesamten betreuten Kundenvermögen betrug der Anteil der Vermögen mit Verwaltungsmandat (inkl. der eigenverwalteten Fonds) 44% (2004: 43%).

Betreute Kundenvermögen:

Struktur nach Anlageinstrumenten

	31.12.2005 in %	31.12.2004 in %
Schweizer Aktien	29.1	29.3
Obligationen	18.0	21.4
Sarasin Anlagefonds	13.6	12.4
Dritt-Anlagefonds	13.4	12.3
Übrige	9.7	7.5
Liquide Mittel, Treuhandanlagen	16.2	17.0

Das Aktienengagement in den Portefeuilles der Kunden blieb stabil. Leichte Umschichtungen fanden von den Obligationen und den liquiden Mitteln hin zu Anlagefonds und übrigen Anlagen (strukturierte Produkte, Hedge Funds, Commodities, Futures, Swaps, Devisentermingeschäfte, Optionen) statt. Die Währungszusammensetzung der Portefeuilles verschob sich leicht zugunsten des Schweizer Franken, des britischen Pfunds sowie anderer Währungen. Der Euro-Anteil sank um 2.5 Prozentpunkte.

Betreute Kundenvermögen:

Struktur nach Währungen

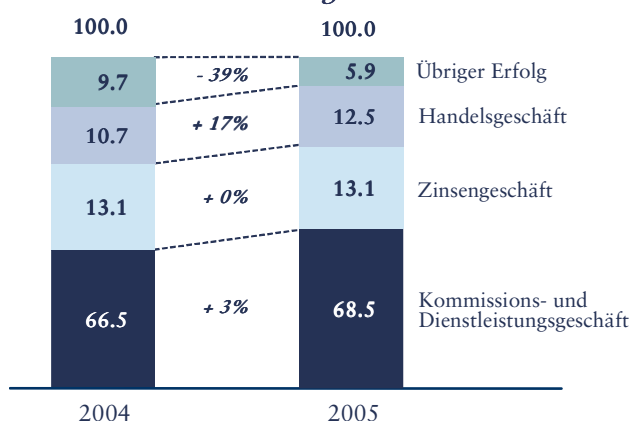
	31.12.2005 in %	31.12.2004 in %
CHF	32.2	31.3
EUR	28.8	31.3
USD	16.3	16.4
GBP	12.5	11.9
Übrige	10.2	9.1

Starke Verbesserung der operativen Ertragskraft

Die erfreuliche Entwicklung des operativen Geschäfts führte insgesamt zu einer Steigerung des Betriebsertrags um 10% auf CHF 503.3 Mio. Aus operationeller Sicht ist dabei besonders der überdurchschnittliche Beitrag aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie dem Handelsgeschäft von Bedeutung. Die Entwicklung des Be-

triebsertrags ist aus operativer Sicht umso erfreulicher, als 2004 im übrigen Erfolg CHF 35 Mio. Sondererträge aus Beteiligungsverkäufen enthalten waren.

Struktur des Betriebsertrags in Prozent



Die Erträge aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sind um 13% auf CHF 344.6 Mio. angewachsen. Die Bedeutung dieses für uns wichtigsten Ertragspfeilers erhöhte sich damit gemessen an seinem Anteil am gesamten Betriebsertrag weiter auf 68.5%. Neben den gestiegenen Kundenvermögen haben gleichermassen die deutlich angezogenen Transaktionsvolumina zu diesem Ergebniszuwachs beigetragen. Hierin spiegeln sich insbesondere die Produkt- und Beratungsinitiativen, welche im Projekt „SaraChange“ ergriffen wurden.

Der relative Zuwachs beim Erfolg aus dem Handelsgeschäft ist mit 29% besonders markant ausgefallen. Deutlich gestiegene Transaktionen im Geschäft mit derivativen Produkten und vor allem eine erfolgreiche Disposition der Finanzanlagen im ersten Halbjahr 2005 haben diesen erfreulichen Zuwachs um CHF 14.3 Mio. auf CHF 63.1 Mio. ermöglicht. Die niedrige Risikoexposition im Handelsbereich zeigt sich anhand des durchschnittlichen Value at Risk (VaR; 99% Konfidenzniveau, 1 Tag Haltedauer) von CHF 1.2 Mio., wovon der grösste Teil auf das Derivatgeschäft mit seiner hohen Ertragskraft und seinem hohen relativen Wachstum zurückzuführen ist. Das Risikomanagement stellt für die Bank Sarasin ein wichtiges Glied in der Wertschöpfungskette dar.

Daneben setzt die Bank zur Aufrechterhaltung einer fest verankerten Risikokultur auf Integrität, risikobewusstes Handeln jedes Einzelnen auf jeder Stufe sowie auf klare Verantwortlichkeiten und Kompetenzen. Kerngeschäft der Sarasin Gruppe ist das Vermögensverwaltungsgeschäft. Entsprechend beschränken sich Kredite mehrheitlich auf besicherte Wertschriften- und Hypothekarkredite im Geschäft mit Privatkunden. Die Belehnungskriterien sind vorsichtig gewählt und werden ständig auf ihre Aktualität hin überprüft. Insgesamt sind die Kreditrisiken als gering einzustufen.

Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft nahm im Vergleich zur Vorjahresperiode um 10% auf CHF 65.8 Mio. zu und erklärt sich mit erfolgreichen Dispositionen im Geldmarktgeschäft. Hiervon abgesehen bot das anhaltende Tiefzinsumfeld für das Zinsengeschäft einer Vermögensverwaltungsbank unverändert schwierige Bedingungen. Trotz der mehrmaligen Zinsanpassungen der amerikanischen Notenbank im Geldmarktbereich sind die mittel- bis langfristigen Kapitalmarktzinsen gefallen, so dass die Zinskurve inzwischen auf tiefem Niveau aussergewöhnlich flach verläuft.

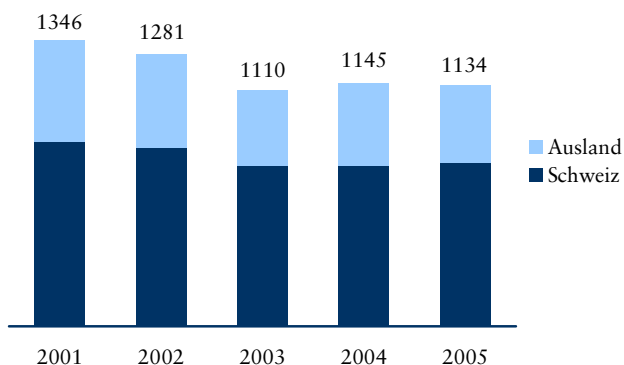
Während der übrige Erfolg 2004 durch CHF 35.3 Mio. Sondererträge aus Beteiligungsverkäufen geprägt war, schlug sich 2005 vor allem die Auflösung von Gewinnen aus Finanzanlagen mit CHF 16.3 Mio. nieder. Dieser erfreuliche Erfolgsbeitrag aus dem Asset & Liability Management konnte bei einer niedrigen Risikoexposition erreicht werden (VaR: CHF 2.0 Mio.; 99% Konfidenzniveau, 1 Tag Haltedauer).

Kosten unter Kontrolle

Der nur mässige Anstieg des Geschäftsaufwands um 4% auf CHF 335.6 Mio. dokumentiert die erfolgreiche Ausrichtung auf eine Intensivierung des Geschäfts bei gleichzeitiger Kostenkontrolle. Die Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verringerte sich leicht auf 1134 (teilzeitbereinigt). Der dessen ungeachtete Anstieg des Personalaufwands um 5% auf CHF 237.1 Mio. ist auf höhere Abgrenzungen

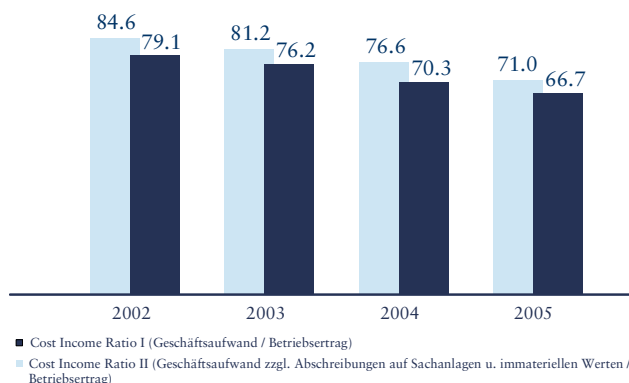
für Bonuszahlungen sowie auf individuelle, leistungsorientierte Lohnerhöhungen zurückzuführen.

Personalbestand (teilzeitbereinigt)



Betragsmässig wie prozentual geringer fiel der Anstieg des Sachaufwands um 3% auf CHF 98.5 Mio. aus. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf einmalige Beratungskosten im Zusammenhang mit im Berichtsjahr durchgeführten Projekten zur Ertrags- sowie Effizienzsteigerung und zur Einführung von IFRS zurückzuführen. Die Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand zu Betriebsertrag) verbesserte sich in der Folge von 70% (2004) auf 67% (2005).

Cost Income Ratio in Prozent



Die bewertungs- und investitionsabhängigen Abschreibungen verharrten auf erfreulich tiefem Niveau respektive gingen sogar stark zurück: Die Abschreibungen von CHF 21.9 Mio. waren dank der planmässigen Halbierung der Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten um 24% rückläufig. Die Wertberichtigungen, Rückstellungen und

Verluste blieben mit CHF 1.5 Mio. nahezu unverändert auf dem niedrigen Vorjahresniveau. Der Anstieg der Gewinnsteuern um 30% auf CHF 28.5 Mio. ist auf die Ergebnisverbesserung zurückzuführen. Als Resultat ist der Konzerngewinn 2005 gegenüber dem Vorjahr um 39% auf CHF 115.8 Mio. angestiegen (2004: CHF 83.2 Mio.).

Starke Verankerung im Heimmarkt Schweiz

Das Segment Private & Institutional Clients Schweiz steuert gemessen am Gewinn vor Steuern mit CHF 77.5 Mio. mehr als die Hälfte zum Gesamtergebnis der Sarasin Gruppe bei. Dies ist ein eindrücklicher Beleg für die starke Verankerung der Sarasin Gruppe im Heimmarkt Schweiz. Entsprechend wurde im Projekt „SaraChange“ diesem Segment bei den gezielten Initiativen zur Ertragssteigerung höchste Priorität eingeräumt. Im Ergebnis 2005 zahlte sich dies bereits aus: Die Steigerung des Segmentergebnisses gegenüber 2004 ist betragsmässig (CHF 27.9 Mio.) wie prozentual (+56%) erfreulich und unterstreicht den Erfolg der Initiativen.

Segmentergebnis (Gewinn vor Steuern) in CHF Mio.

	2005	2004
Private & Institutional Clients Schweiz	77.5	49.6
Private & Institutional Clients International	25.8	8.7
Asset Management, Products & Sales	35.3	29.4
Corporate Center	5.7	17.6
Sarasin Gruppe	144.3	105.2

Der Ergebnisbeitrag der internationalen Tochtergesellschaften, welche mit Ausnahme des Geldmarktgeschäfts in Guernsey gesamthaft im Segment Private & Institutional Clients International zusammengefasst sind, verdreifachte sich beinahe innert Jahresfrist. Die erfolgreiche Neupositionierung am Standort London steuerte wesentlich zu diesem Fortschritt bei. Der Gewinn vor Steuern im Segment Asset Management, Products & Sales erreichte CHF

35.3 Mio. (+20%). Der Rückgang des Segmentergebnisses im Corporate Center ist vollständig auf den Wegfall der Erlöse aus Beteiligungsverkäufen in Höhe von CHF 35 Mio. zurückzuführen. Ohne diesen Sondereinfluss wäre das Ergebnis im Corporate Center um CHF 23 Mio. angestiegen.

Leichter Anstieg der Bilanzsumme

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Jahr 2005 von CHF 7.6 Mia. um CHF 0.9 Mia. (12%) auf CHF 8.5 Mia. Zu dieser Erhöhung wesentlich beigetragen haben die um CHF 0.6 Mia. erhöhten Forderungen gegenüber Banken und die Forderungen gegenüber Kunden, die um CHF 0.2 Mia. zunahmen, was mehrheitlich auf die erhöhte Nachfrage nach Lombardkrediten zurückzuführen ist. Die um CHF 0.1 Mia. gestiegenen Handelsbestände sind grösstenteils mit der Lancierung neuer strukturierter Produkte zu erklären.

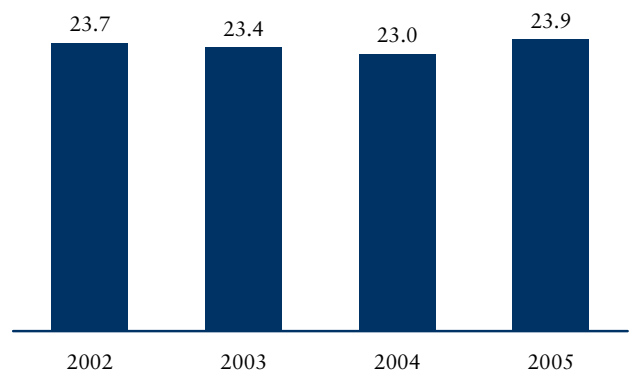
Der Zunahme der Aktiven stand auf der Passivseite die Erhöhung der Verpflichtungen gegenüber Banken um CHF 0.2 Mia. auf CHF 0.6 Mia. und der Verpflichtungen gegenüber Kunden um CHF 0.4 Mia. auf CHF 5.8 Mia. gegenüber. Die in der Bilanzposition „Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value“ ausgewiesenen strukturierten Produkte der Bank Sarasin nahmen um CHF 0.1 Mia. auf CHF 0.7 Mia. zu. Das Eigenkapital erhöhte sich netto um CHF 84.5 Mio. Die wesentlichsten Positionen, die zur Erhöhung beitrugen, sind der Konzerngewinn (CHF 115.8 Mio.), die direkt im Eigenkapital verbuchten Fremdwährungseffekte (CHF 16.6 Mio.) sowie die das Eigenkapital vermindernde Auszah-

lung von Dividenden (CHF -37.2 Mio.). Per Ende 2005 hielt die Bank Sarasin gemessen an der Anzahl ausgegebener Sarasin Namenaktien B 1.8% (Vorjahr: 1.2%) im Eigenbestand.

Solide Kapitalstärke

Die Eigenkapitalrendite stieg im Jahresvergleich von 9.5% (2004) auf gute 12.0% (2005) an. Dabei ist auf die hohe Eigenkapitalquote von 11.7% hinzuweisen. Die BIZ-Tier-1-Kapitalquote, definiert als Kernkapital in Prozent der risikogewichteten Aktiven, liegt seit Jahren konstant im Bereich von 23% und ist im Jahr 2005 sogar auf 23.9% angestiegen. Die solide Kapitalstärke der Bank Sarasin paart sich mit einem im Wettbewerbsvergleich niedrigen Risikoprofil in allen Tätigkeitsbereichen.

BIZ-Tier-1-Kapitalquote in Prozent



Wesentliche Kennzahlen

	2005	2004	Veränderung	
			absolut	in %
Erfolgsausweis (in 1'000 CHF)				
Betriebsertrag netto	503'317	456'598	46'719	10.2
Bruttogewinn	167'725	135'421	32'304	23.9
Cash flow	150'285	121'549	28'736	23.6
Konzernerfolg inkl. Minderheitsanteile	115'837	83'210	32'627	39.2
Verhältniszahlen (in %)				
Return on Equity	12.0	9.5	2.5	26.3
Eigenkapitalquote	11.7	12.0	-0.3	- 2.5
BIZ-Tier-1- Kapitalquote	23.9	23.0	0.9	3.9
Cost-Income-Ratio I	66.7	70.3	-3.6	-5.1
Cost-Income-Ratio II	71.0	76.6	-5.6	-7.3
Kennzahlen pro Namenaktie B (in CHF)				
Bruttogewinn	274.3	221.4	52.9	23.9
Cash flow	245.7	198.8	46.9	23.6
Kurs am 31. Dezember	2'700	1'900	800	42.1
Börsenkapitalisierung am 31. Dezember (in Mio. CHF)	1'651	1'162	489	42.1
Verwaltetes Kundenvermögen (in Mio. CHF)				
Kundenvermögen	63'531.8	53'839.9	9'691.9	18.0
<i>davon Privatkunden</i>	<i>38'493.2</i>	<i>31'895.2</i>	<i>6'598.0</i>	<i>20.7</i>
<i>davon institutionelle Kunden</i>	<i>16'211.9</i>	<i>14'737.0</i>	<i>1'474.9</i>	<i>10.0</i>
<i>davon Anlagefondsvermögen</i>	<i>8'826.7</i>	<i>7'207.0</i>	<i>1'619.7</i>	<i>22.5</i>
Personalbestand Sarasin Gruppe (teilzeitbereinigt)	1'134	1'145	- 11	- 1.0

Konsolidierte Bilanz

Aktiven in 1'000 CHF	2005	2004	Veränderung	
			in CHF	in %
Flüssige Mittel	147'108	158'621	- 11'513	- 7.3
Forderungen aus Geldmarktpapieren	110'462	132'541	- 22'079	- 16.7
Forderungen gegenüber Banken	5'192'072	4'593'425	598'647	13.0
Forderungen gegenüber Kunden	1'710'045	1'463'898	246'147	16.8
Handelsbestände	351'008	219'595	131'413	59.8
Derivative Finanzinstrumente	70'480	126'837	- 56'357	- 44.4
Finanzanlagen	559'831	520'984	38'847	7.5
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	0	352	-352	- 100.0
Sachanlagen	119'544	130'038	- 10'494	-8.1
Immaterielle Vermögenswerte	102'533	101'977	556	0.5
Steuerforderungen	251	9'443	-9'192	- 97.3
Latente Steuerforderungen	5'155	26'505	- 21'350	- 80.6
Rechnungsabgrenzungen	73'699	59'813	13'886	23.2
Sonstige Aktiven	49'050	26'926	22'124	82.2
Total Aktiven	8'491'238	7'570'955	920'283	12.2
Passiven in 1'000 CHF	2005	2004	Veränderung	
			in CHF	in %
Verpflichtungen gegenüber Banken	630'561	429'078	201'483	47.0
Verpflichtungen gegenüber Kunden	5'775'532	5'330'345	445'187	8.4
Verpflichtungen aus Handelsbeständen	79'881	7'120	72'761	1'021.9
Derivative Finanzinstrumente	58'067	101'881	- 43'814	- 43.0
Finanzielle Verpflichtungen zum Fair Value	731'142	598'645	132'497	22.1
Steuerverpflichtungen	10'204	11'936	- 1'732	- 14.5
Latente Steuerverpflichtungen	15'335	15'948	-613	-3.8
Rechnungsabgrenzungen	108'041	83'172	24'869	29.9
Sonstige Passiven	75'037	62'176	12'861	20.7
Rückstellungen	11'054	18'718	- 7'664	- 40.9
Total Fremdkapital	7'494'854	6'659'019	835'835	12.6
Aktienkapital	61'155	61'155	0	0.0
Eigene Aktien	-22'796	-11'188	- 11'608	103.8
Kapitalreserven	593'002	587'555	5'447	0.9
Gewinnreserven	236'319	188'822	47'497	25.2
Reserven Finanzinstrumente IAS 39 (net-of-tax)	5'985	10'831	- 4'846	- 44.7
Währungsumrechnungsdifferenzen	-16'097	-32'109	16'012	- 49.9
Konzerngewinn (exkl. Gewinnanteil Minderheiten)	111'778	82'796	28'982	35.0
Minderheitsanteile am Eigenkapital (inkl. Gewinnanteil)	27'038	24'074	2'964	12.3
Total Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteile)	996'384	911'936	84'448	9.3
Total Passiven	8'491'238	7'570'955	920'283	12.2

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in 1'000 CHF	2005	2004	Veränderung	
			in CHF	in %
Zins- und Diskontertrag	183'531	138'985	44'546	32.1
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	14'817	15'537	- 720	- 4.6
Zinsaufwand	132'511	94'935	37'576	39.6
Erfolg Zinsengeschäft	65'837	59'587	6'250	10.5
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	4'873	4'350	523	12.0
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	382'563	335'461	47'102	14.0
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	8'280	11'239	- 2'959	- 26.3
Kommissions- und Dienstleistungsaufwand	51'099	47'323	3'776	8.0
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	344'617	303'727	40'890	13.5
Erfolg Handelsgeschäft	63'124	48'832	14'292	29.3
Übriger Erfolg	29'739	44'303	- 14'564	- 32.9
Anteil am Ergebnis assoziierter Gesellschaften	0	149	-149	- 100.0
Betriebsertrag	503'317	456'598	46'719	10.2
Personalaufwand	237'094	225'400	11'694	5.2
Sachaufwand	98'498	95'777	2'721	2.8
Geschäftsaufwand	335'592	321'177	14'415	4.5
Bruttogewinn	167'725	135'421	32'304	23.9
Abschreibungen auf Sachanlagen	15'442	16'045	- 603	- 3.8
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten	6'426	12'742	- 6'316	- 49.6
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	1'532	1'451	81	5.6
Konzernergebnis vor Steuern	144'325	105'183	39'142	37.2
Gewinnsteuern	28'488	21'973	6'515	29.7
Konzernergebnis	115'837	83'210	32'627	39.2

Segmentberichterstattung nach Geschäftseinheiten

2005	Private & Institutional Clients Switzerland	Private & Institutional Clients International	Asset Management, Products & Sales	Corporate Center	Sarasin Gruppe
in 1'000 CHF					
Betriebsertrag	204'762	131'844	102'733	63'978	503'317
Geschäftsaufwand	122'436	99'775	63'517	49'864	335'592
Bruttogewinn	82'326	32'069	39'216	14'414	167'725
Abschreibungen	4'855	5'229	3'867	7'917	21'868
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	0	1'013	0	519	1'532
Segmentergebnis	77'471	25'827	35'349	5'678	144'325
Segment Aktiven	582'874	3'498'552	362'334	4'042'323	8'486'083
Segment-Verbindlichkeiten	1'321'365	3'235'911	491'450	2'430'793	7'479'519
Investitionen	839	6'068	20	7'901	14'828
Cost Income Ratio II	62.2%	79.6%	65.6%	90.3%	71.0%
Personalbestand	180.9	370.9	190.7	391.7	1'134.2
Adjustierter Personalbestand (inkl. Allokationen)	397.1	384.9	229.0	123.2	1'134.2
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	31'142	18'048	14'065	277	63'532
Neugelder (in Mio. CHF)	846	583	- 269	- 43	1'117
Performance (in Mio. CHF)	3'643	2'567	2'297	66	8'573
Bruttomarge auf Kundenvermögen	0.71%	0.80%	0.79%	24.19%	0.86%

2004	Private & Institutional Clients Switzerland	Private & Institutional Clients International	Asset Management, Products & Sales	Corporate Center	Sarasin Gruppe
in 1'000 CHF					
Betriebsertrag	177'242	107'015	89'967	82'374	456'598
Geschäftsaufwand	122'201	92'422	56'885	49'669	321'177
Bruttogewinn	55'041	14'593	33'082	32'705	135'421
Abschreibungen	5'473	5'461	3'698	14'155	28'787
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	0	445	24	982	1'451
Segmentergebnis	49'568	8'687	29'360	17'568	105'183
Segment Aktiven	505'578	3'540'858	340'656	3'157'358	7'544'450
Segment-Verbindlichkeiten	1'225'018	3'320'461	572'134	1'525'458	6'643'071
Investitionen	8'079	56'867	0	13'717	78'663
Cost Income Ratio II	72.0%	91.5%	67.3%	77.5%	76.6%
Personalbestand	171.2	382.9	192.0	398.4	1'144.5
Adjustierter Personalbestand (inkl. Allokationen)	420.1	396.1	226.1	102.2	1'144.5
Kundenvermögen (in Mio. CHF)	26'653	14'898	12'036	253	53'840
Neugelder (in Mio. CHF)	863	4'433	- 17	- 1'322	3'957
Performance (in Mio. CHF)	1'054	87	66	26	1'233
Bruttomarge auf Kundenvermögen	0.69%	0.85%	0.75%	9.15%	0.89%