

Medien- und Analysten-Konferenz Halbjahresergebnis 2008

Joachim H. Strähle, CEO
Matthias Hassels, CFO
19. August 2008

Agenda

- **Einleitung durch den CEO**
- Finanzergebnis 1. Halbjahr 2008
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen & Ausblick

1. Halbjahr 2008 – Sarasin hält Wachstumskurs

- Starker Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 7,2 Mia.
- Salesforce mit 92 Vertragsunterzeichnungen planmässig verstärkt
- Konsequente Umsetzung strategischer Projekte für künftige Ertragsbasis
- Steigerung der Kosteneffizienz trotz Investitionen
 - Niedrigere Personalkosten
 - Moderat gestiegene Sachkosten

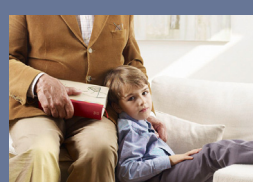


Konsequente Umsetzung strategischer Projekte



Fokussierung als Privatbank

- Auslagerung des Brokerage an NZB und Verkauf von Luxemburg im 2007 realisiert
- Vorleistungen für den Aufbau Bank Zweiplus
- Projekt zur Neupositionierung lanciert



Lösungsanbieter

- Client Advisory Process: Anwendung in der Schweiz
- Neustrukturierung des Sarasin Investment Angebotes und Verzicht auf eigene Hedge Fonds und Private Equity
- Auszeichnungen als Beleg für Qualität und Performance



Geografischer Fokus

- Ausbau der Schweizer Standorte
- Vollbanklizenz in Deutschland (Frankfurt a.M. und München)
- Markteintritt in Spanien (La Coruña und Madrid)
- Neue Standorte im Mittleren Osten: Katar, Bahrain, Oman



1. Halbjahr 2008 – Sarasin hält Wachstumskurs

- Starker Netto-Neugeld-Zufluss von CHF 7,2 Mia.
- Salesforce mit 92 Vertragsunterzeichnungen planmässig verstärkt
- Konsequente Umsetzung strategischer Projekte für künftige Ertragsbasis
- Steigerung der Kosteneffizienz trotz Investitionen
 - Niedrigere Personalkosten
 - Moderat gestiegene Sachkosten



1. Halbjahr 2008 – Marktumfeld belastet

- Betreute Kundenvermögen reduzieren sich leicht um 2% auf CHF 81,4 Mia.
 - Performance- und wechsellkursbedingte Einbusse
 - Akquisitionserfolg führt zu moderater Gesamtreduktion
- Ertragslage mit CHF 307,5 Mio. nicht zufriedenstellend
 - Einfluss der verkaufs- und transaktionsbezogenen Einkünfte
- Konzerngewinn beträgt CHF 75,3 Mio.
- Cost Income Ratio I von 68,3%



Agenda

- Einleitung durch den CEO
- **Finanzergebnis 1. Halbjahr 2008**
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen & Ausblick



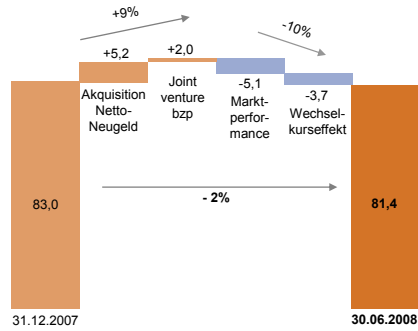
Agenda

- Einleitung durch den CEO
- Finanzergebnis 1. Halbjahr 2008
 - **Sarasin Gruppe**
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen & Ausblick



Wachstumskurs setzt sich fort

in Mia. CHF



- Neugeld-Wachstum von CHF 7,2 Mia.
- Hohes Wachstumstempo auch im 1. Hj. 2008 bestätigt.
- AuM nehmen insgesamt um 2% auf CHF 81,4 Mia. ab.

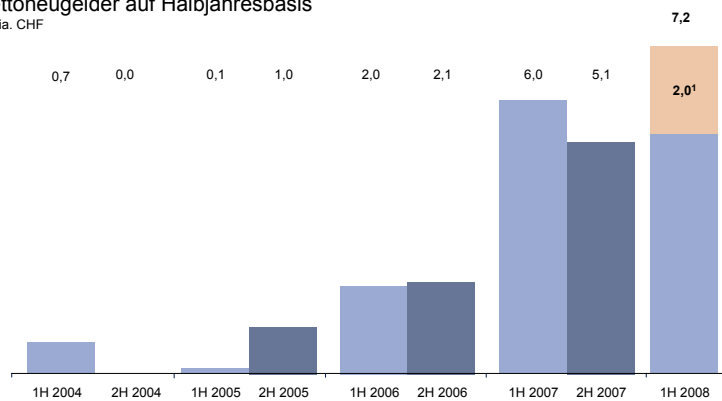


Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

19. August 2008 9

Gute Netto-Neugeld Entwicklung – Rekord Neugeldzufluss

Nettoneugelder auf Halbjahresbasis
in Mia. CHF



- Markant höhere Netto Neugelder bereiten die Basis für Ausbau der Ertragskraft.

¹ CHF 2,0 Mia. Neugeld resultieren aus dem von der AIG Private Bank in die Bank Zweiplus eingebrachten Kundenvermögen.



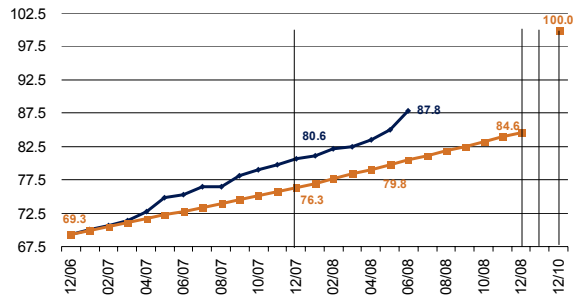
Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

19. August 2008 10

AuM-Ziel 2010 in Reichweite – Wachstum performancebereinigt über Plan

AuM-Entwicklung bereinigt um Performance
in Mia. CHF

■ IST bereinigt
■ Budget bereinigt



- Bereinigt um Performance-Effekte liegt die AuM-Entwicklung auf dem Zielpfad zu CHF 100 Mia. im Jahr 2010.
- Wachstumsinitiativen greifen; Zielpfad von CHF 100 Mia. bestätigt.



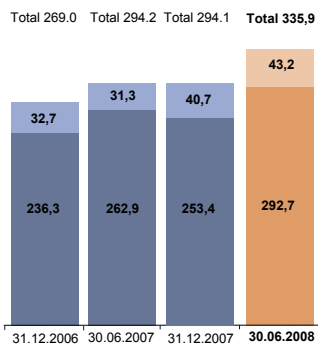
Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

19. August 2008 11

Planmässiger Ausbau der Salesforce – Anzahl CRM hat sich markant erhöht

Anzahl CRM (Kundenberater) inkl. Assistenz (teilzeitbereinigt)

■ Privatkundengeschäft
■ Institutionelle Kunden



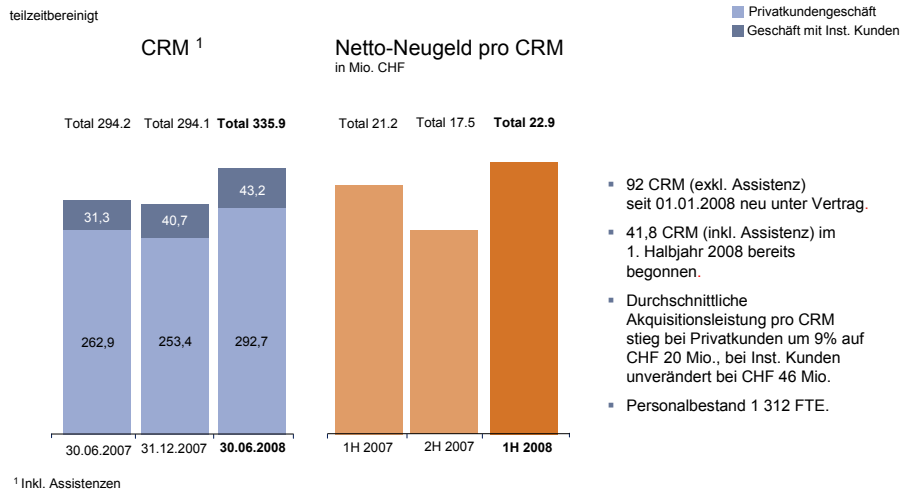
- Neueintritte CRM 41,8 im 1H 2008:
 - Asien 17,6
 - Europa 13,4
 - Schweiz 10,8
- Zuwachs CRM 1H 2008 (Basis geschlossener Arbeitsverträge): 92 CRM



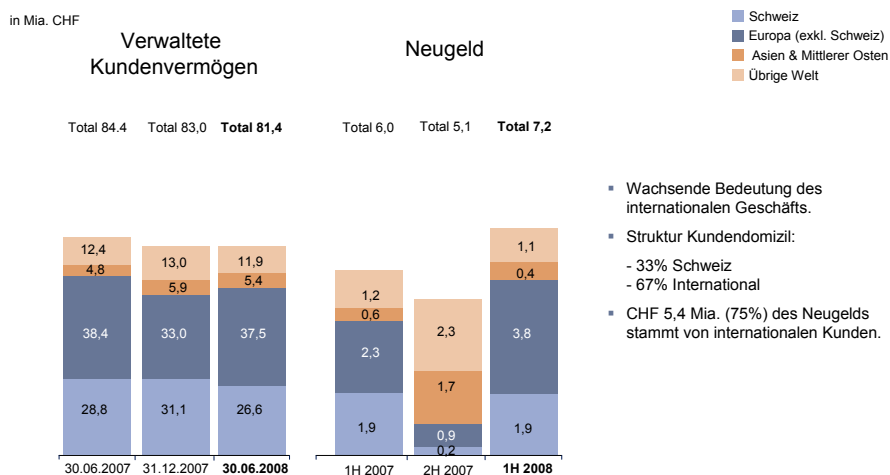
Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

19. August 2008 12

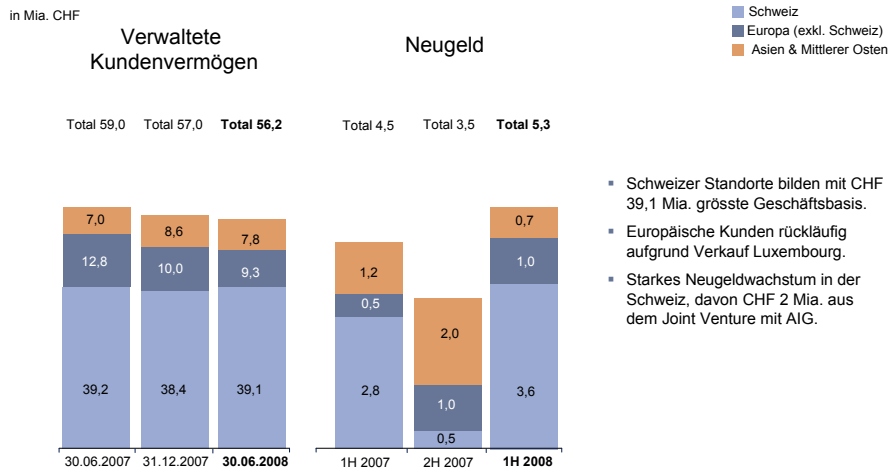
Anzahl und Akquisitionsleistung der CRM haben sich markant erhöht



Fortgesetztes Wachstum in allen wichtigen Märkten – Vermögen und Neugeldzufluss nach Kundendomizil



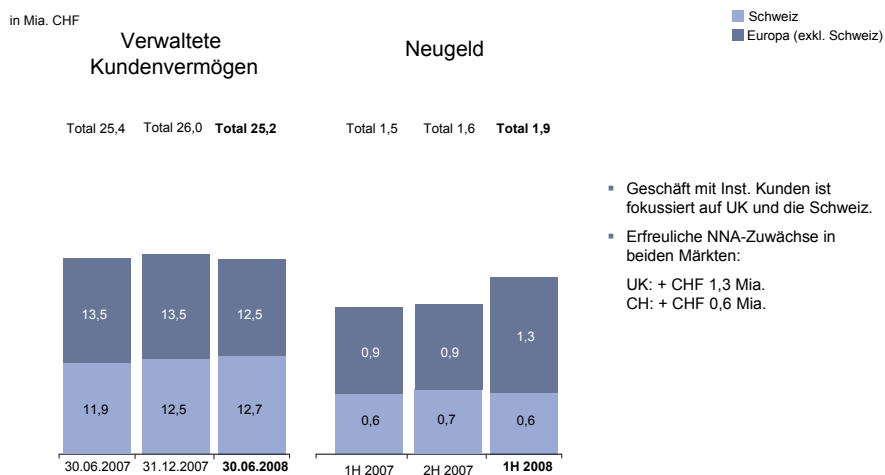
Neugeldwachstum im Private Banking breit abgestützt – AuM Private Clients nach Standorten



Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

19. August 2008 15

Erfreuliches Wachstum im Geschäft mit Inst. Kunden – AuM Institutionelle Kunden nach Standorten



Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

19. August 2008 16

Marktumfeld dämpft Ertragsdynamik im Kommissions- und Handelgeschäft

in Mio. CHF	1H 2008	1H 2007 bereinigt	2H 2007 bereinigt	+/- in % ¹
Erfolg Zinsengeschäfte	64,3	49,3	55,3	30,5
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	202,3	227,1	211,5	-10,9
Erfolg Handelsgeschäfte	41,6	57,0	38,9	-27,1
Übriger Erfolg	-0,8	14,5	8,7	-105,3
Total Betriebsertrag	307,5	348,0	314,4	-11,6

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2008 und 1H 2007 "bereinigt"

- Zinserfolg legt dank gutem Kreditwachstum markant um 31% zu.
- Kommissionserfolg sinkt um 11% auf CHF 202 Mio., infolge marktbedingtem Rückgang der transaktionsbezogenen Kommissionen.
- Handelserfolg sinkt um 27% auf CHF 42 Mio. Rückgang verursacht durch geringeres Kundengeschäft und durch Verluste auf Eigenpositionen.
- Übriger Erfolg belastet mit 7 Mio. realisierten Verlusten auf AFS-Positionen gegenüber 7 Mio. Gewinn in Vorjahr.

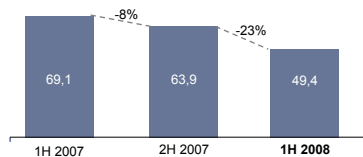


Transaktionsabhängige Erlöse sinkt marktbedingt deutlich

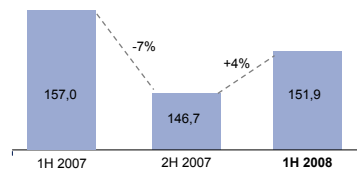
in Mio. CHF	1H 2008	1H 2007 bereinigt	2H 2007 bereinigt	+/- in % ¹
Courtagen, Brokerage-Gebühren	48,2	67,7	62,3	-28,8
Erträge aus Fonds	83,3	95,3	82,8	-12,6
Anlageberatung, Vermögensberatung, Depotgebühren	86,7	87,6	84,2	-1,0
Emmissionsgeschäft	0,8	0,7	2,7	4,5
Übrige Kommissionen	10,8	12,3	10,3	-12,1
Übriger Kommissions- und Dienstleistungsaufwand	27,5	36,5	30,9	-24,7
Total Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	202,3	227,1	211,5	-10,9

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2008 und 1H 2007 "bereinigt"

transaktionsabhängig



vermögensabhängig



Handelserfolg spürbar beeinträchtigt vom Marktumfeld

P&L

in Mio. CHF	1H 2008	1H 2007 bereinigt	2H 2007 bereinigt	+/- in % ¹
Wertschriftenhandel	21,6	32,8	15,0	-34,2
Devisenhandel, Edelmetall, Sorten	20,0	24,3	23,9	-17,4
Total Handelserfolg	41,6	57,0	38,9	-27,1

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2008 und 1H 2007 "bereinigt"

Trading – Risk Matrix per 30.06.2008

in Mio. CHF	Aktienrisiko	Zinsrisiko	Währungs- risiko ²	Strukturierte Produkte	Total
Exposure per 30.06.08	5,45	29,07	10,25	3,03	47,8
VaR ¹ per 30.06.08	0,16	0,12	0,08	0,07	0,43
Avg.-VaR ¹ 2008	0,14	0,06	0,12	0,12	0,43
Min. VaR ¹ 2008	0,04	0,00	0,02	0,05	0,22
Max. VaR ¹ 2008	0,30	0,23	0,59	0,38	1,01

¹ 99%, 1 Tag Haltedauer

² inkl. Edelmetalle



SARASIN

Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

19. August 2008 19

Realisierte Verluste auf den Finanzanlagen bestimmen den übrigen Erfolg

in Mio. CHF	1H 2008	1H 2007 bereinigt	2H 2007 bereinigt	+/- in % ¹
Erfolg aus Finanzanlagen designiert zum Fair Value	-0,2	-0,8	-0,4	71,6
Erfolg aus Finanzanlagen zur Veräusserung verfügbar	-6,7	7,3	7,2	-192,1
Gewinn aus Veräusserungen von Konzerngesellschaften	0	0	0,2	
Anteil am Ergebnis assoziierter Gesellschaften	2,8	3,5	3,4	-21,4
Liegenschaftserfolg	0,1	0,1	0,2	-15,7
Sonstiger übriger Ertrag	5,1	4,5	-1,0	14,9
Sonstiger übriger Aufwand	1,9	0,1	1,0	> 1 000
Total übriger Erfolg	0,8	14,5	8,7	-105,3

¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2008 und 1H 2007 "bereinigt"



SARASIN

Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.

19. August 2008 20

Geschäftsaufwand trotz Wachstumskurs unter Kontrolle

in Mio. CHF	1H 2008	1H 2007 bereinigt	2H 2007 bereinigt	+/- in % ¹
Betriebsertrag	307,5	348,0	314,4	-11,6
Personalaufwand	148,7	157,5	149,8	-5,6
Sachaufwand	61,3	53,7	56,1	14,1
Geschäftsaufwand	210,0	211,2	205,9	-0,6
Bruttogewinn	97,5	136,8	108,5	-28,7

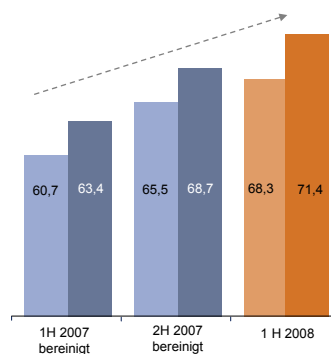
¹ Veränderung in % berechnet auf Vergleich der Zahlen 1H 2008 und 1H 2007 "bereinigt"

- Tiefere Bonusabgrenzungen führen zu tieferen Personalkosten (-5,6%) trotz höherem Personalbestand.
- Sachaufwand wächst wachstumsbedingt stärker um 14%.
- Bruttogewinn sinkt um 29% auf CHF 98 Mio.

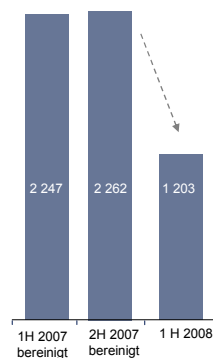


Verbesserung der relativen Kostenposition – Bank Zweiplus verbessert die Produktivität pro Kunde

Cost Income Ratio I / II



Geschäftsaufwand / Kunde

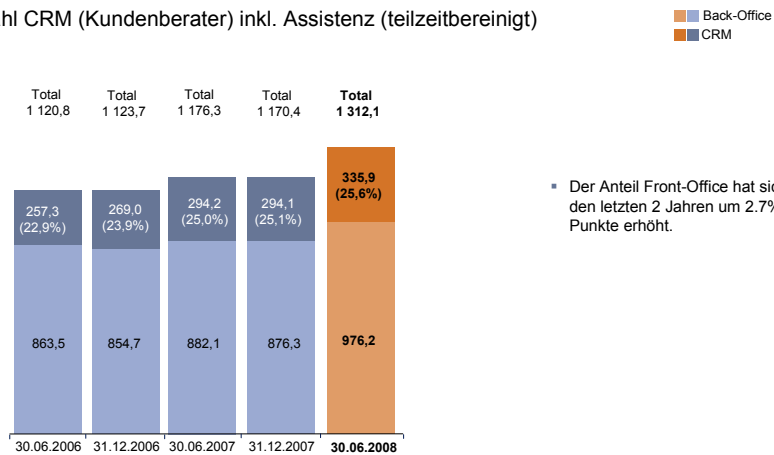


- Cost Income Ratio I (Geschäftsaufwand / Betriebsertrag)
- Cost Income Ratio II (Geschäftsaufwand zzgl. Abschreibungen auf Sachanlagen u. immateriellen Werten / Betriebsertrag)



Das Verhältnis zwischen Front- und Back-Office hat sich weiter verbessert

Anzahl CRM (Kundenberater) inkl. Assistenz (teilzeitbereinigt)



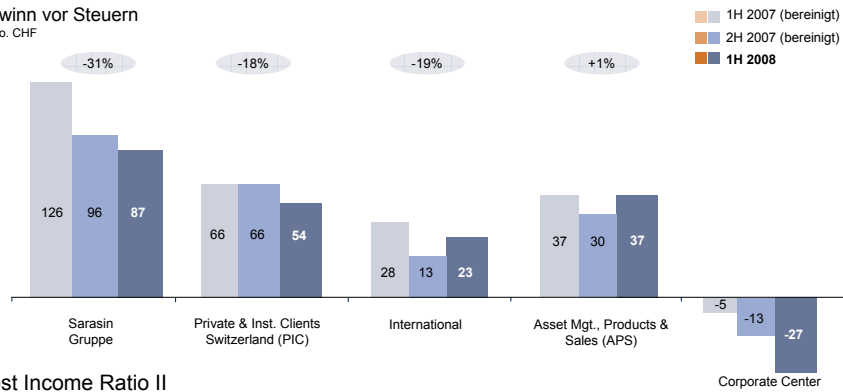
- Der Anteil Front-Office hat sich in den letzten 2 Jahren um 2,7%-Punkte erhöht.

Agenda

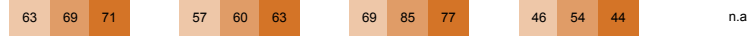
- Einleitung durch den CEO
- Finanzergebnis 1. Halbjahr 2008
 - Sarasin Gruppe
 - **Segmentergebnisse**
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- Strategische Entwicklungen & Ausblick

Segmentergebnisse widerspiegeln die Turbulenzen auf den Finanzmärkten und den starken CHF

Gewinn vor Steuern
in Mio. CHF

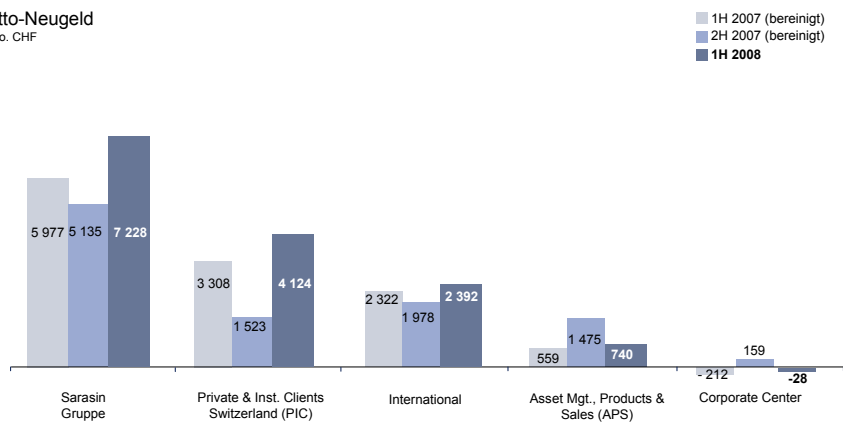


Cost Income Ratio II
in %



Sehr gute Akquisitionsleistung in allen Segmenten

Netto-Neugeld
in Mio. CHF



▪ Alle Segmente weisen markante NNA-Zuwächse auf.



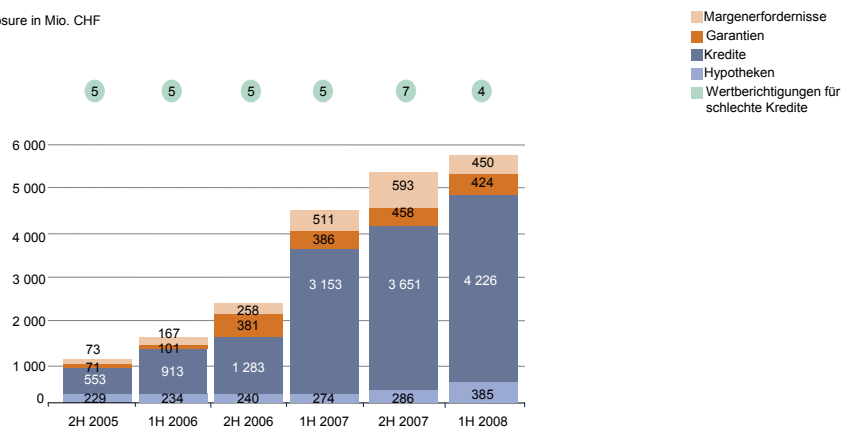
Agenda

- Einleitung durch den CEO
- Finanzergebnis 1. Halbjahr 2008
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - **Risiko- und Kapitalmanagement**
- Strategische Entwicklungen & Ausblick



Entwicklung der Kundenkreditrisiken – Tiefes Risiko trotz gesteigertem Volumen

Exposure in Mio. CHF



- Konstant tiefe Wertberichtigungen (MCHF 5) seit Anfang 2005 trotz des Wachstums der Kundenkredite



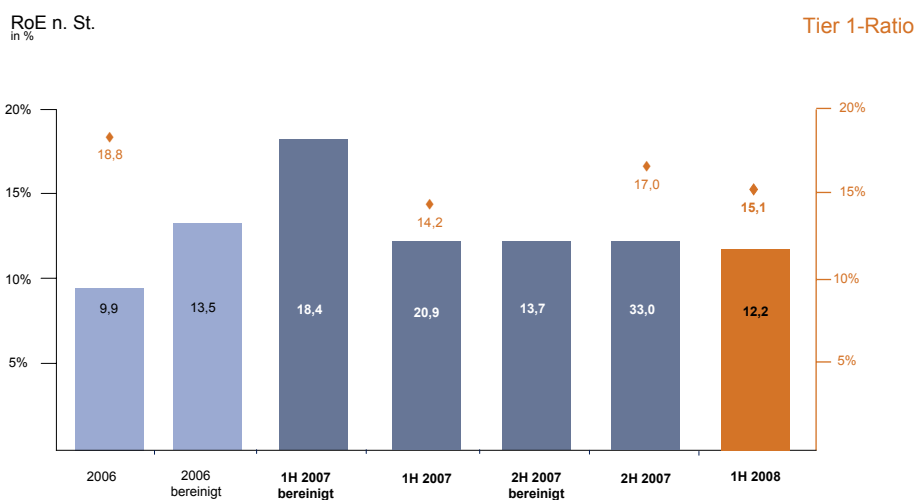
Komfortable Eigenmittelausstattung

	30.06.2008	31.12.2007	30.06.2007
Risikogewichtete Aktiva (in CHF Mio.)	6 381	6 453	6 131
Kernkapital (in CHF Mio.)	961	1 097	869
BIZ-Ratio Tier I (in %)	15,1	17,0	14,2
Eigene Mittel pro Aktie (in CHF) (ohne Minderheiten)	19,33	20,16	17,85

- Risikoaktiva sind mit CHF 6 381 Mio. nahezu unverändert.
- Anrechenbare eigene Mittel reduzieren sich um CHF 132 Mio. (Beteiligungserhöhung NZB, Währungsumrechnungsdifferenz)
- BIZ-Ratio Tier I geht auf 15,1% zurück.
- Spielraum für weiteres Wachstum vorhanden (Zielband für Tier 1-Ratio: 12% - 14%).



EK-Rendite (bereinigt) sinkt auf 12,2%



Agenda

- Einleitung durch den CEO
- Finanzergebnis 1. Halbjahr 2008
 - Sarasin Gruppe
 - Segmentergebnisse
 - Risiko- und Kapitalmanagement
- **Strategische Entwicklungen & Ausblick**



Sarasin führt strategische Projekte weiter



Fokussierung als Privatbank

- Start der Bank Zweiplus per Juli 2008 schafft Wachstumspotenzial und steigert Kosteneffizienz
- Neupositionierung: "Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841"



Lösungsanbieter

- Client Advisory Process: Einführung an allen internationalen Standorten bis Ende 2008



Geografischer Fokus

- Konsolidierung der laufenden Projekte
- Geplant:
 - Markteintritt in Osteuropa
 - Irland als weiterer möglicher europäischer Standort



Ausblick – Zielsetzungen

Überprüft: Ziele 2008

- Grundlage für Erreichung Netto-Neugeld von 10% bzw. CHF 8.3 Mia. gegeben
- Integration von 100 neuen, hoch qualifizierten Kundenberatern ins Sarasin Team läuft
- Tiefere Gewinnerwartung

Bestätigt: Ziele 2010

- AuM CHF 100 Mia.
- Cost Income Ratio < 60%
- Bruttomarge 90 Basispunkte



Besten Dank für
Ihre Aufmerksamkeit