



# Ansprachen anlässlich der 24. Generalversammlung der Bank Sarasin & Cie AG, 5. April 2011

[Es gilt das gesprochene Wort]

Christoph Ammann, Präsident des Verwaltungsrates

## Nachhaltig voran auch in turbulenten Zeiten

Sehr geehrte Aktionärinnen  
Sehr geehrte Aktionäre  
Verehrte Damen und Herren

Das Geschäftsjahr 2010 meisterte unsere Bank in einem turbulenten Marktumfeld ein weiteres Mal sehr erfolgreich. Wir vermochten die ehrgeizig gesetzten mittelfristigen Wachstumsziele trotz schwieriger Märkte zu übertreffen. Die auf Nachhaltigkeit und profitables Wachstum ausgerichtete Strategie hat sich auf der Basis unseres soliden Geschäftsmodells bewährt. Unsere Positionierung in den Zielmärkten konnte weiter gestärkt werden. Ein Rückblick auf die 2006/2007 erfolgte Neuausrichtung der Strategie unserer Bank verbunden mit einer kritischen Beurteilung des Marktumfelds wie auch der bereits bekannten oder mindestens absehbaren zukünftigen Herausforderungen sollen heute die Grundlage bilden zur Positionierung unserer Bank unter dem Motto «Nachhaltig voran auch in turbulenten Zeiten» als Kernbotschaft meiner heutigen Ansprache.

### Positionierung unserer Bank – Rückblick und Ausblick

2006/2007	Neuausrichtung Strategie unserer Bank
2007/2008	Finanzkrise
2009	Rasche Erholung der Finanzmärkte
2010/2011	Auswirkungen der Wirtschaftskrise zeigen sich
Ausblick	Turbulenzen halten an

«Nachhaltig voran auch in turbulenten Zeiten»



Zwei Merkmale prägten die Neuausrichtung der Strategie der Bank Sarasin Ende 2006: die Ausübung der Option der Rabobank und damit die Übernahme der A-Aktien unserer Bank und der stimmenmässigen Mehrheit sowie die Verabschiedung einer Wachstumsstrategie mit klaren Zielsetzungen bis 2010. Ereignisse von noch nie erreichtem Ausmass in den Finanzmärkten mit mindestens zu Beginn der Krise deutlich unterschätzten Folgen für Wirtschaft, Zentralbanken, Staatshaushalte und Währungssysteme boten zur Erreichung der 2006 gesetzten Ziele ein schwieriges Umfeld. Umso mehr dürfen wir auf das bisher Erreichte stolz sein. Grundpfeiler dazu waren sicher die herausragende „AAA“ Bonität unserer Hauptaktionärin Rabobank, unsere Ausgangslage im grenzüberschreitenden, so genannten Cross-border-Geschäft wie vor allem auch unsere seit über 20 Jahren sukzessiv aufgebaute Position in nachhaltigen Kapitalanlagen.



Nach der raschen Erholung der Kapitalmärkte im Jahre 2009 wirkten sich die Folgen der Finanzkrise gegen Ende 2010 und im laufenden Jahr zunehmend auf Wirtschaft und Finanzmärkte aus. Im Sog der extremen globalen Marktverwerfungen und Fehlleistungen einzelner Branchenvertreter sind zudem weltweit Regulatoren und Politik gezwungen, dem Ruf nach staatlichem Interventionismus Folge zu leisten. Im Vordergrund der öffentlichen Diskussionen stehen die drei Themen „too big to fail“, Eigenmittelverschärfungen und Entschädigungspolitik. Der Regulierungsdruck geht aber weit über diese Themen hinaus: eine generelle Verschärfung der Aufsichts- und Revisionspraxis, neue Richtlinien zum Cross-border-Geschäft, eine Null-Toleranz-Politik der Aufsicht zusammen mit einer Verknüpfung der Einhaltung von schweizerischem und ausländischem Recht mit der Gewähr für einwandfreie Geschäftsführung stellen die Banken vor neue Herausforderungen, denen es zu begegnen gilt.

Die Bank Sarasin hat in den letzten Jahren versucht, diese Entwicklungen zu antizipieren. Um aufsichtsrechtlichen Vorschriften jederzeit zu genügen und Risiken angemessen erfassen und überwachen zu können, haben wir bereits im vorletzten Jahr eine neue Organisations- und Führungsstruktur eingeführt, welche stärker auf die Herkunft des Kunden Rücksicht nimmt. Dies ermöglicht uns, unserer anspruchsvollen Kundschaft die individuell passende Strategie zur Wahrung und Mehrung ihrer Vermögenswerte in den verschiedenen Märkten vermitteln zu können. Um den Wandel unseres Finanzplatzes und die Rahmenbedingungen, innerhalb derer sich unser Geschäft abspielt, im Interesse unserer Kunden aktiv mitgestalten zu können, bringen wir uns als eines der führenden Schweizer Privatbankinstitute konstruktiv in die hiesige bankpolitische Diskussion ein.

Ein weiteres Drohpotenzial stellen die teilweise recht kreativen Aktionen der vereinigten Schuldenstaaten von Europa und Amerika dar, die mit allen Mitteln versuchen, ihr Steuersubstrat zwecks Schuldenminderung zu erhöhen. Daraus erwachsen den Banken neue und höchst anspruchsvolle Aufgaben und Sorgfaltspflichten, sei es in Form von Abgeltungssteuern oder Meldepflichten wie beispielsweise FATCA oder der für Banken äusserst heiklen Abklärung, ob unsere Kunden ihren Steuerverpflichtungen nachkommen oder nicht.

Die Bank Sarasin hat schon früh auf einen konsequenten Paradigmenwechsel und eine kompromisslose Weissgeldstrategie gesetzt. Dabei kommt uns zustatten, dass wir traditionell immer einen sehr hohen Anteil an ordentlich versteuerten Geldern verwalten durften. Mit gezielten Massnahmen und im Dialog mit betroffenen Kunden arbeiten wir darauf hin, dass bis Ende 2012 keine undeclared Gelder mehr durch unsere Bank betreut werden. Wir nehmen dabei bewusst gewisse Kapitalabflüsse in Kauf. Wir wollen ganz klar einen sauberen Finanzplatz, aber auch einen, der heute und morgen den Schutz der Privatsphäre und des Eigentums als Wertvorstellung hoch hält. Der Schweizer wie der ausländische Anleger muss sich im Rahmen unserer Normen und Gesetze darauf verlassen können, dass sein Eigentum auch in Zukunft hierzulande den ihm zustehenden Schutz geniesst. Zentrale Erfolgsfaktoren der Schweiz sind und bleiben die Werte, auf denen unsere freiheitliche, demokratische und marktwirtschaftlich organisierte Gesellschaft basiert.

Die hohen Staatsverschuldungen sowie die wirtschaftlichen Ungleichgewichte und dramatischen Verschiebungen im weltpolitischen Umfeld, die Freiheits- und Demokratiebestrebungen, die sich so unvermittelt entfaltet haben, wie auch weitere, noch unbekanntere Ereignisse werden die Finanzmärkte weiter beeinflussen und neue Turbulenzen verursachen. Vieles ist in Bewegung. Alles wird schnelllebiger. Auch die Umwälzungen, welche das Verhalten unserer Gesellschaft beeinflussen, spielen sich in einem zunehmend höheren Rhythmus ab. Vor diesem Hintergrund erhöhen sich die Erwartungen der Kundschaft an die Banken erheblich. Fragen, wie all diesen potenziellen Risiken begegnet werden soll, welche Entwicklungen als nachhaltig betrachtet werden dürfen und wo das Vermögen der Kunden am sichersten verwaltet werden kann, stehen mehr denn je im Vordergrund.



Wie der starke Neugeldzufluss in den letzten Jahren beweist, sind für unsere Kunden Kriterien wie Professionalität, Kompetenz, Beratungsqualität und Sicherheit ausschlaggebend. Das Bestreben unserer Bank war und ist es, den steigenden Anforderungen unserer Kundschaft entsprechende Lösungen im Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft jederzeit anbieten und individuell passende Strategien zur Wahrung und Mehrung ihrer Vermögenswerte vermitteln zu können. Unsere Nachhaltigkeitsstrategie hat sich im Laufe der Zeit zu einem eigentlichen Markenzeichen der Sarasin Gruppe entwickelt und ist zu einem wichtigen Teil unserer Unternehmensphilosophie geworden. Sie ist und bleibt unsere Antwort auf die vielfältigen Risiken und Herausforderungen in den zu erwartenden turbulenten Zeiten.

Unsere vor rund fünf Jahren formulierte, auf Zukunftsfähigkeit und profitables Wachstum ausgerichtete Unternehmensstrategie hat sich bewährt. Die strategischen Leitplanken halten den Marktveränderungen unvermindert Stand. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, uns als führende Schweizer Privatbank mit internationaler Ausrichtung weiter zu entwickeln. Unsere zwei Markenwerte Nachhaltigkeit und Swiss Private Banking wie auch unsere unternehmerische Unabhängigkeit bleiben dabei die zentralen Elemente. Strategiekonform setzt die Bank Sarasin auf das Angebot vor Ort oder grenzüberschreitend in ausgewählten Ländern in Europa sowie in den Wachstumsmärkten im Mittleren Osten und in Asien. Die Geschäftsbasis der Sarasin Gruppe ist damit bereits heute gut diversifiziert. Kernmarkt bleibt nach wie vor unser Heimmarkt Schweiz. Das institutionelle Geschäft konzentriert sich auf verschiedene Standorte in der Schweiz sowie auf London und Frankfurt. Dank einer Vollbankenlizenz der Tochtergesellschaft in Deutschland ist eine umfassende Betreuung institutioneller Anleger im gesamten EU-Raum möglich.

Meine Damen und Herren, mit diesen Ausführungen wollte ich Ihnen als unsere Kapitaleigner aufzeigen, wie gut Ihre Bank aufgestellt und immer «am Ball» ist. Wir verfügen über die nötigen Ressourcen, welche uns Wachstum, Kundenorientierung und Prosperität ermöglichen.

Wir sind kapitalstark und genügen den heutigen wie auch den zu erwartenden, erhöhten Eigenmittelanforderungen in der Zukunft. Dabei bleibt zu erwähnen, dass die Bank Sarasin grundsätzlich auf ein risikoarmes Geschäftsmodell setzt. Die Bank betrachtet dies als Teil ihrer Verpflichtung gegenüber den Kunden wie den Aktionären. Im Rahmen unserer Finanzierungsstrategie, die auf eine möglichst geringe Abhängigkeit vom nach wie vor labilen Interbankenmarkt abzielt, sowie zur Sicherstellung unserer Refinanzierungsbedürfnisse haben wir im September letzten Jahres mit Erfolg unsere erste eigene Obligationenanleihe bei privaten wie auch bei institutionellen Anlegern platziert. Die Überzeichnung der Emission darf als Beweis dafür gewertet werden, dass die Bank Sarasin im Kapitalmarkt über einen ausgezeichneten Ruf verfügt.

Zudem verfügen wir über ein erfahrenes und im Markt anerkanntes Management-Team, sowie über hoch motivierte und qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, insgesamt also über ein mittlerweile stattliches Team von rund 1 650 Mitarbeitenden, das sich durch grosse Stabilität auszeichnet. Es ist der Garant dafür, dass unsere langfristig ausgerichtete Strategie konsequent und erfolgreich umgesetzt werden kann.

Das führt mich nahtlos zu meinem Dank an Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Ich tue dies stellvertretend für den gesamten Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung. Wir wissen das Vertrauen, das Sie uns entgegen bringen, sehr zu schätzen. Und ich verspreche Ihnen, dass wir alles daran setzen werden, um unsere Bank weiter zu bringen und so über die Zeit Mehrwert für Sie als Kapitaleigner zu schaffen. Danken möchte ich aber auch unserem Kader und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die tagtäglich im Interesse ihres Arbeitgebers an der Kundenzufriedenheit arbeiten.

Joachim H. Strähle, Chief Executive Officer

## Wachstumsziel 2010 erreicht – Profitabilität im Fokus

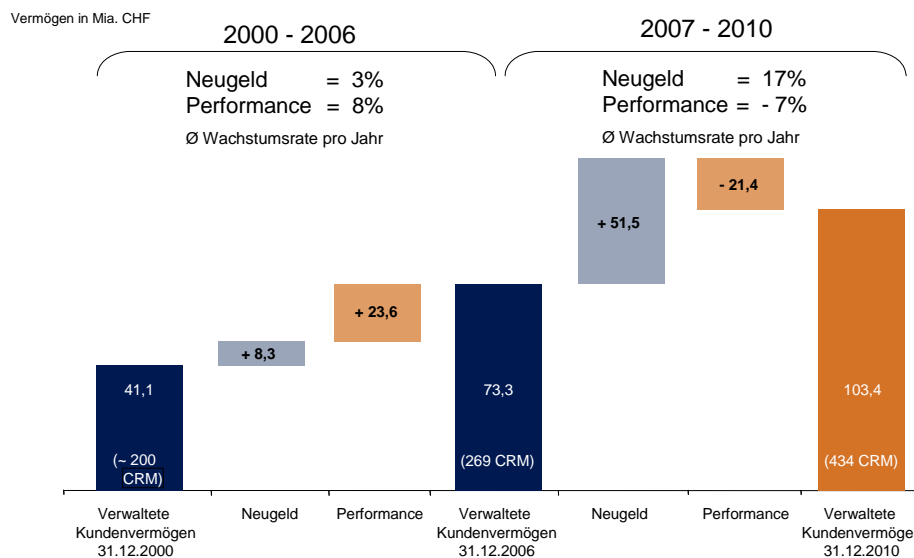
Sehr geehrter Herr Präsident, lieber Christoph  
 Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre  
 Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich möchte Sie herzlich an der heutigen Generalversammlung begrüßen.

### CHF 100 Milliardenmarke bei den verwalteten Kundenvermögen durchbrochen

Als Richtschnur unseres Wachstumskurses haben wir uns im Jahr 2006 das Ziel gesetzt, bis Ende 2010 Kundenvermögen in der Höhe von 100 Milliarden Schweizer Franken zu betreuen. Es freut mich ausserordentlich, dass wir dieses Ziel nicht nur erreicht, sondern deutlich übertroffen haben. Per Ende 2010 verwaltete unsere Bank Kundenvermögen in der Höhe von 103,4 Milliarden Schweizer Franken. Die Kundenvermögen haben damit einen neuen Höchststand in der Unternehmensgeschichte erreicht.

Als wir 2006 unsere Strategie und unsere Ziele für 2010 bekannt gegeben haben, ahnte niemand, dass uns noch nie da gewesene Turbulenzen bevorstehen würden. Zwar war die Bank Sarasin von der Finanzkrise nicht direkt, aber im Rahmen der damit einhergehenden Unsicherheiten doch mittelbar betroffen. Umso mehr freuen wir uns, dass wir dieses ehrgeizige Ziel trotzdem übertreffen konnten.



Diese Darstellung kennen Sie bereits aus früheren Präsentationen: Sie zeigt die Resultate unserer Wachstumsstrategie im Vergleich mit der Zeit davor. Der Vergleich der beiden Perioden zeigt den damit erzielten Erfolg: Unser Wachstum seit 2007 wird von einer ausserordentlich starken und stabilen Neugeldakquisition getragen. Während vor Ende 2006 die Wachstumsrate beim Neugeld mit 3 Prozent sehr tief war, konnten wir ab 2007 mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 17 Prozent pro Jahr eine deutliche Steigerung erzielen. Diese Steigerung verdanken wir unserer organischen Wachstumsstrategie, also dem kontinuierlichen Ausbau unseres Kundenberaterenteams.

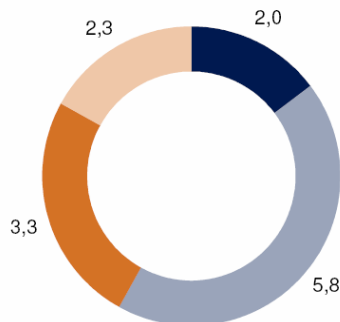


### Starke Neugeldakquisition von CHF 13,4 Mia. – Wachstumsrate von 14%

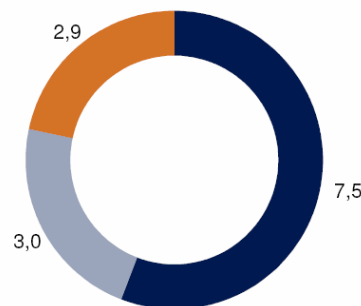
Der hohe Neugeldzufluss von 13,4 Milliarden Schweizer Franken für das Jahr 2010 belegt unsere Anziehungskraft und Attraktivität. Wir haben damit nicht nur unser Jahresziel von 9,4 Milliarden Schweizer Franken bei weitem übertroffen, sondern auch das zweitbeste Ergebnis der letzten fünf Jahre erzielt.

Zu unserem Akquisitionserfolg lassen sich zusammenfassend zwei Kernaussagen machen: Erstens ist er breit abgestützt. Wir wachsen nicht nur in allen verschiedenen Kunden- und Geschäftssegmenten, sondern auch in allen Regionen, die in unserem Fokus stehen.

Neugeld nach Kundendomizil (CHF Mia.)



Neugeld nach Standort (CHF Mia.)



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

Zweitens beweist der Neugeldzufluss die ungebrochen hohe Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz. Als Beleg dafür dient der Vergleich unserer Akquisitionsleistung nach Standorten und nach Kundendomizil: Mit einem Nettoneugeldzufluss von 7,5 Milliarden Schweizer Franken konnten im Geschäftsjahr 2010 vor allem die Schweizer Standorte ihre Wachstumsdynamik steigern. Von diesem Zufluss in die Schweiz entfielen 5,5 Milliarden Schweizer Franken auf das grenzüberschreitende Geschäft, d.h. die Vermögenswerte stammen von Kunden, die nicht in der Schweiz leben. Die Schweiz gilt als politisch sicheres Land und bietet hohe Qualitätsstandards, die bei den Kunden gesucht sind. Zudem gilt die Schweiz als sicherer Hafen und profitiert nicht zuletzt in der Eurokrise.

### Verbesserte Ertragsqualität im Kerngeschäft – Betriebsertrag steigt auf CHF 690,1 Mio.

Unser Erfolg spiegelt sich ebenso in einer verbesserten Ertragsqualität im Kerngeschäft und einem insgesamt zufrieden stellenden Jahresergebnis 2010 wider. So konnte im Zinsengeschäft ein deutlicher Anstieg um 12 Prozent und im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um 15 Prozent erzielt werden. Obwohl das Handelsgeschäft und der übrige Erfolg zurückgingen, stieg der Gesamtertrag.

Besonders im Kernsegment Private Banking zeigt sich die Wirkung der Wachstumsdynamik auf die Ertragslage: So verdreifachte sich das Segmentergebnis hier gegenüber dem Vorjahr. Der Anstieg wurde durch eine volumengetriebene deutliche Ertragssteigerung getragen, an welcher die Standorte in allen Regionen beteiligt waren. Last but not least legte das zweite Kernsegment Asset Management, Products & Sales um 20 Prozent zu.

### Gezielte Wachstumsinitiativen mit moderatem Kostenaufwand bewältigt

Der Erfolg unserer Wachstumsstrategie basiert auf der Umsetzung gezielter Wachstumsinitiativen. Im 2010 haben wir zwei neue Standorte im Mittleren Osten eröffnet und die Banklizenz in Hongkong erhalten. Gleichzeitig haben wir aber auch Business Cases beendet, die nicht funktionierten. Als eine der ersten Schweizer Banken wenden wir die EU-Richtlinie MiFID auch für unsere Schweizer Kunden an. Mit der Umsetzung dieser Richtlinie haben wir unseren strukturierten Beratungsprozess



erweitert, die Transparenz über unsere Produkte erhöht und die Risikoaufklärung und damit den Privatkundenschutz verbessert. Seit Ende Januar 2011 arbeitet die Bank in der Schweiz, dem Mittleren Osten und neu in Asien mit derselben IT-Plattform Avaloq. Das verschafft uns Wettbewerbsvorteile. Die steigende Markenbekanntheit in unseren internationalen Zielmärkten zeigt den Erfolg unserer verstärkten internationalen Marketingmassnahmen.

Den Personalbestand haben wir um 5 Prozent ausgebaut. Der Planwert von 50 zusätzlichen Beratern wurde im 2010 brutto erreicht. Wir haben ausserdem weiter auf die Optimierung der Qualität unserer Kundenberater fokussiert. Unter Berücksichtigung dieser Initiativen fällt der Anstieg des Geschäftsaufwandes um 4 Prozent moderat aus. Es zeigt sich, dass wir die Kosten kontrollieren und sorgfältig haushalten.

Zusammengefasst hat sich die Ertragslage leicht verbessert und die Kosten sind unter Kontrolle. Unter Berücksichtigung der Abschreibungen, Wertberichtigungen sowie Steuern resultiert ein Anstieg des Konzerngewinns der Sarasin Gruppe auf 124,5 Millionen Schweizer Franken.

### **Starker Schweizer Franken reduziert Geschäftsbasis und Ergebnis**

Wie bei der klassischen Exportindustrie wird unser Ergebnis durch den starken Schweizer Franken beeinflusst. Allein aufgrund von Währungseffekten fielen die Kundenvermögen um 7,7 Milliarden Schweizer Franken tiefer aus, und es konnten entsprechend auch weniger Erträge generiert werden. Auch unser Konzerngewinn wäre um einen hohen einstelligen Millionenbetrag besser ausgefallen. Basierend auf diesem gleichwohl erfreulichen Ergebnis 2010 beantragt Ihnen heute der Verwaltungsrat, die Dividende unverändert auf 90 Rappen pro Namensaktie B zu belassen.

### **Erhöhte Eigenkapitalanforderungen gemäss Basel III bereits heute erfüllt**

Die solide Kapitalstärke unserer Bank belegt die als Kernkapital in Prozent der risikogewichteten Aktiven definierte BIZ-Tier-1-Kapitalquote. Sie beträgt 15,3 Prozent per Ende 2010. Das Eigenkapital belief sich per Ende 2010 unverändert auf hohen 1,3 Milliarden Schweizer Franken. Im Nachgang zur Finanzkrise werden höhere Eigenmittel als Reservepolster für Krisenzeiten gefordert. Dass wir die verschärften Eigenkapitalanforderungen gemäss Basel III bereits heute erfüllen, zeigt, dass wir die Zukunftsfähigkeit unseres Geschäftsmodells vorausschauend gestalten und für künftige Herausforderungen gerüstet sind.

Soweit mein Überblick zum Geschäftsergebnis 2010. Ich komme damit zum Ausblick. Die tragischen Ereignisse in Japan und wie auch die Unruhen in nordafrikanischen und arabischen Ländern haben kurzfristig zu deutlichen Korrekturen der Aktienmärkte geführt. Insgesamt waren unsere Kunden entsprechend im März zurückhaltender als im Januar und Februar. Wir denken aber, dass die globale Wirtschaft zurzeit robust ist und nicht so schnell vom Wachstumspfad abkommen wird. Die jüngsten Ereignisse haben aber auch auf tragische Weise die Vorteile unseres nachhaltigen Anlageansatzes in Erinnerung gerufen. Erneuerbare Energien wie Solar- und Windenergie sind wieder sehr gefragt. Die Performance unserer nachhaltigen Anlagemandate und -produkte hat davon profitiert und die Nachfrage hat deutlich angezogen. Als nachhaltig ausgerichtete Privatbank freuen wir uns darüber, und dürfen damit rechnen, dass sich die per Ende 2010 von der Sarasin Gruppe nachhaltig verwalteten Vermögen von 13,4 Milliarden Schweizer Franken wohl weiter erhöhen werden.

### **Verbesserung der Profitabilität hat Priorität – Wachstumsziel 2015 unverändert**

Insgesamt sind wir für das angebrochene 2011 also weiterhin positiv gestimmt. Nachdem wir durch die Neugeldzuflüsse unsere Geschäftsbasis in den letzten Jahren deutlich ausbauen konnten, gilt unser Augenmerk jetzt einer weiteren Steigerung unserer Wirtschaftlichkeit. Die verbesserte Ertragsqualität 2010 stimmt uns zuversichtlich, auch hier gute Ergebnisse erzielen zu können. Aber, es bleibt noch einiges zu tun. Konkret geht es darum, unter anderem unsere Preiserwartungen für



Top-Serviceleistungen und für unsere erstklassigen Produkte durchzusetzen. Wir zielen zudem auf eine Steigerung der erfolgreichen Verwaltungsmandate ab. Wir wollen die Bruttomarge deutlich verbessern und die Cost Income Ratio durch weitere Effizienzsteigerungen senken. Während wir also unseren Fokus stärker auf die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit wollen wir aber auch weiterhin wachsen. Bis Ende 2015 haben wir es uns zum Ziel gesetzt, performancebereinigt Kundenvermögen in der Höhe von 150 Milliarden Schweizer Franken zu verwalten.

### **Gute Balance zwischen geografischer Diversifikation und fokussierter Bearbeitung der Kernmärkte**

Bereits heute sind wir geografisch gut diversifiziert und in Märkten präsent, die hervorragende Wachstumsaussichten versprechen. Im Zentrum unserer Aktivitäten stehen ausgewählte europäische Länder wie Deutschland, wo die Bank Sarasin als erstes ausländisches Finanzdienstleistungsinstitut bereits im dritten Jahr ihrer Aktivitäten die Gewinnschwelle erreicht hat. Ebenso stehen für uns die Zukunftsregionen Mittlerer Osten und Asien im Mittelpunkt. Hier wollen wir durch gezielte Massnahmen auch im laufenden Jahr unsere Präsenz optimieren. Nicht zuletzt wollen wir aber auch im Heimmarkt Schweiz weiter wachsen. Wir freuen uns, im Sommer 2011 in Luzern unseren sechsten Standort eröffnen zu können.

Wir streben ein gutes Gleichgewicht zwischen einer geografischen Diversifizierung und einer fokussierten Bearbeitung der von uns ausgewählten Kernmärkte an. Die Erschliessung neuer Ländermärkte ist deshalb mittelfristig kein Thema. Vielmehr geht es darum, das Potenzial in den bestehenden Märkten auszuschöpfen.

### **Stärke der Bank Sarasin – Anpassungsfähigkeit an Veränderungen**

Druck auf das Bankkundengeheimnis in Steuersachen, die zunehmend restriktive Regulierung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsangebots, der Qualitätswettbewerb und in einigen Ländern der intensive Verdrängungswettbewerb bilden für alle Banken enorme Herausforderungen. Wir haben uns in diesem Umfeld bereits so ausgerichtet, dass wir weiteren Veränderungen frühzeitig begegnen können. Wir übernehmen durch vorausschauende Entscheide eine Vorreiterrolle: Die Einführung der EU-Richtlinie MiFID für unsere Schweizer Kunden oder unsere klare Haltung in Sachen Weissgeldstrategie sind Teil dieser Ausrichtung.

Nebst der Zukunftsfähigkeit unseres Geschäftsmodells bleibt die stete Verbesserung unserer Qualität vordringlichste Aufgabe. Wir haben bereits ein sehr hohes Niveau erreicht. Dies belegen nicht zuletzt die verschiedenen Auszeichnungen, die wir im 2010 wiederum erhalten haben. Diese Erfolge wollen wir im laufenden Jahr wiederholen. Nur starke und qualitative hochstehende Leistungen führen zum Erfolg. Die Qualität aller unserer Mitarbeiter, die Professionalität unserer Berater und der lösungsorientierte Ansatz in der Beratung, sind uns deshalb sehr wichtig. Wir fördern laufend eine gute Leistungskultur und betreiben eine faire, nachhaltige Personalkultur. Im Rahmen des im letzten Jahr eingeführten Development Forums haben wir unser Ausbildungsangebot auf neue und künftige Bedürfnisse unserer Leute ausgerichtet.

Bereits letztes Jahr hat sich die Bank zu einer Weissgeldstrategie bekannt. Wir haben klar kommuniziert, dass wir anstreben, bis Ende 2012 keine undeklarierten Gelder mehr zu verwalten. Der Anteil undeklarer Gelder ist bei Sarasin aufgrund unserer starken Schweizer Verankerung und der späten Internationalisierung zwar klein, doch auch wir haben gegenüber den betroffenen Kunden eine Verantwortung. So haben wir im Zusammenhang mit den Verhandlungen zum Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz vor einem Jahr eine Internetplattform eingeführt. Auf dieser informieren wir Kunden und eine weitere interessierte Öffentlichkeit darüber, wie sich ein betroffener deutscher Anleger unter Beizug externer Spezialisten allenfalls selber anzeigen kann. Auf diese Weise haben wir die bei uns liegenden nicht deklarierten Gelder bereits weiter reduziert.



SARASIN

---

**Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841.**

Um als Management unternehmerisch agieren zu können, ist die operative Handlungsfreiheit, wie sie heute gegeben ist, für unsere Bank äusserst wichtig. Wir wollen unsere Marke nicht nur erhalten, sondern weiter verankern. Das erzielte Wachstum und der starke Neugeldzufluss belegen unsere hervorragende Positionierung für die Zukunft. Sie zeigen, dass das was wir sind und tun, bei den Kunden geschätzt und akzeptiert ist. Diesem uns entgegengebrachten Vertrauen sind wir verpflichtet. Die Sarasin Gruppe arbeitet hart daran, den gesetzten Zielen und Ansprüchen gerecht zu werden. Im Namen der Geschäftsleitung danke ich allen unseren Mitarbeitenden, welche die täglichen Herausforderungen immer wieder angehen und diese erfolgreich meistern. Nur so sind nachhaltige Erfolge möglich. Ich danke aber auch Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen, das Sie der Bank Sarasin entgegenbringen, und für die unternehmerische Handlungsfreiheit, die Sie dem Management Team gewähren.