

19.08.2008 – 07:03 Uhr

euro adhoc: Bank Sarasin + Cie AG / Geschäftszahlen/Bilanz / Halbjahresergebnis 2008 der Bank Sarasin: Wachstum ungebrochen, Ertragskraft durch schwieriges Marktumfeld belastet

Ad-hoc-Mitteilung übermittelt durch euro adhoc mit dem Ziel einer europaweiten Verbreitung. Für den Inhalt ist der Emittent verantwortlich.

6-Monatsbericht

19.08.2008

Neugeld-Zuwachs von CHF 7,2 Mia. belegt starke Akquisitionsleistung
Der Neugeld-Zufluss von CHF 7,2 Mia. knüpft an die Akquisitionserfolge des letzten Jahres (1. Halbjahr 2007: CHF 6,0 Mia.; 2. Halbjahr 2007: CHF 5,1 Mia.) an. Auch ohne die von der AIG Private Bank in die Bank Zweiplus eingebrachten Kundenvermögen von CHF 2,0 Mia. liegt der operative Neugeldzufluss über der Zielsetzung. Die Kundenvermögen reduzierten sich - aufgrund negativer Marktperformance und Wechselkurseffekte - insgesamt um 2% auf CHF 81,4 Mia. (31.12.2007: CHF 83,0 Mia.).

Konsequente Umsetzung der Ausbaupläne - Bank Sarasin hält ihren Wachstumskurs Die Investitionen in den Aus- und Aufbau der Standorte und in die Anstellung erstklassiger Kundenberater (CRMs) werden unabhängig vom Marktumfeld fortgesetzt. 92 neue CRMs konnten bis Mitte 2008 gewonnen werden. Sie werden grösstenteils im letzten Quartal 2008 ihre Stelle antreten und erst ab 2009 ertragswirksam sein.

Trotz Wachstums-Investitionen Kostenrückgang auf CHF 210,0 Mio. (1H 2007: CHF 211,2 Mio.) Der Geschäftsaufwand reduziert sich trotz den Investitionen in die Expansionsprojekte um 1% auf CHF 210,0 Mio. Aufgrund der intensiveren Marktbearbeitung und Vorleistungen für das Back-Office der Bank Zweiplus steigen die Sachaufwendungen um 14%. Die Personalkosten verringern sich dank niedriger Bonusrückstellungen und trotz Personalaufbau um 6%.

Konzerngewinn reduziert sich auf CHF 75,3 Mio. (1H 2007 bereinigt: CHF 97,3 Mio.) Die Gesamterträge entwickeln sich aufgrund des schwierigen Marktumfeldes mit CHF 307,5 Mio. rückläufig (-12%). Das Konzernergebnis nach Steuern reduziert sich um 23% auf CHF 75,3 Mio. Die Cost Income Ratio steigt von 60,7% auf 68,3%.

Christoph Ammann, Verwaltungsratspräsident der Bank Sarasin & Cie AG "Die Bank Sarasin hält ihren Wachstumskurs. Unsere Strategie und die damit einhergehenden Investitionen sind langfristig angelegt. Mit dem forcierten Ausbau unserer Standorte und Kundenberaterenteams setzen wir nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung, sondern verfolgen nachhaltig unsere Wachstumsstrategie und investieren langfristig in die Zukunft der Sarasin Gruppe."

Joachim H. Strähle, CEO der Bank Sarasin & Cie AG "Das 1. Halbjahr 2008 hat für uns zwei Seiten: Zum einen widerspiegelt sich das schwierige Marktumfeld in einer schwächeren Ertragskraft und einem reduzierten Gewinn. Gleichzeitig konnten wir gemessen am Neugeld an unsere Akquisitionserfolge des letzten Jahres anknüpfen, unsere Kosteneffizienz verbessern und unsere Wachstumsinitiativen - allen voran die Bank Zweiplus - vorantreiben. Der Ausbau in der Schweiz und die Erteilung der Lizenzen in Deutschland, Bahrain, Katar und Oman zeigen, dass es an allen Standorten vorwärts geht. Wir sind damit für die Zukunft gerüstet."

Negatives Marktumfeld beeinflusst Geschäftsgang und reduziert

Ertragskraft Das nach wie vor schwierige Marktumfeld prägte die Geschäftsentwicklung der Bank. Die Zurückhaltung der Investoren, ihr Vermögen anzulegen, schlägt sich bei den transaktionsabhängigen Erträgen und in einem weiter ansteigenden Anteil der liquiden Mittel nieder. Die verwalteten Kundenvermögen reduzierten sich gegenüber Ende 2007 trotz ansprechender Neugeldentwicklung performance- und wechselkursbedingt um CHF 1,6 Mia. auf CHF 81,4 Mia. (31.12.2007: CHF 83,0 Mia.).

Mit CHF 307,5 Mio. per Mitte 2008 nahm der Betriebsertrag um 12% ab (1H 2007 bereinigt: CHF 348,0 Mio.). Positiv zeigt sich das Zinsengeschäft mit CHF 64,3 Mio. (+31%) dank einer entsprechenden Ausdehnung des Geschäftsvolumens. Rückläufig entwickelten sich die beiden anderen Ertragspfeiler: Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft ging infolge der tieferen Transaktionsvolumen um 11% auf CHF 202,3 Mio. zurück. Die Einbusse von 27% im Handelserfolg (CHF 41,6 Mio.) resultiert aus dem rückläufigen kundenbezogenen Handel und aus Wertverminderungen in eigenen Handelspositionen. Auch der Verlust beim übrigen Erfolg von CHF -0,8 Mio. entspringt namentlich realisierten Verlusten aus eigenen Finanzanlagen.

Neugeldzufluss stärkt Marktposition Der erfolgreiche Netto-Neugeld-Zuwachs in der Höhe von CHF 7,2 Mia. belegt die kontinuierliche Leistung des Kundenberater-Teams der Sarasin Gruppe. Bereits darin enthalten sind mit CHF 2,0 Mia. die von der AIG Private Bank in die Bank Zweiplus eingebrachten Kundenvermögen. "Auch ohne diesen Beitrag", so Joachim H. Strähle, "liegt unsere operative Akquisitionsleistung mit CHF 5,2 Mia. über den ursprünglichen Erwartungen und dem definierten Zielkurs. Wir bleiben damit in der Erfolgsspur des letzten Jahres."

Spitzenleistung bei durchschnittlichem Netto-Neugeld pro Kundenberater Über die gesamte Gruppe betreute ein Kundenberater (CRM) im Privatkundengeschäft im Durchschnitt ein Kundenvermögen von CHF 205,9 Mio. Die durchschnittliche Akquisitionsleistung betrug CHF 19,5 Mio. im ersten Halbjahr 2008 (+9%). Die durchschnittliche Akquisitionsleistung pro Kundenberater im Geschäft mit institutionellen Grossanlegern beläuft sich auf CHF 45,6 Mio. (1H 2007: CHF 46,8 Mio.) Das durchschnittlich betreute institutionelle Kundenvermögen beläuft sich auf CHF 599,6 Mio.

Ausbau des Kundenberaterteams: Konsequente Verfolgung unserer Wachstumsstrategie Mit der Anstellung von 92 neuen erstklassigen Kundenberatern wurde die angekündigte Intensivierung in künftiges Wachstum umgesetzt. "Obgleich diese neuen Kundenberater ihre Verträge bereits unterschrieben haben", erklärt Joachim H. Strähle, "werden sie grösstenteils erst im letzten Quartal 2008 ihre Stelle antreten und damit erst ab 2009 ihre Stärke für uns entfalten." Die Anzahl CRM (inkl. Assistenten) stieg deshalb per Mitte 2008 erst auf 336 an. Der gegenüber dem Vorjahr verstärkte Ausbau wurde durch ein für die Anstellung hochqualifizierter Kundenberater attraktives Marktumfeld sowie durch die Wettbewerbsvorteile begünstigt, welche die Bank Sarasin als fokussierte Privatbank geniesst.

Kostenentwicklung im Griff Trotz vielfältigen Investitionen in Wachstumsinitiativen reduziert sich der Geschäftsaufwand gegenüber dem Vorjahr mit CHF 210,0 Mio. (1H 2007 bereinigt: CHF 211,2 Mio.) um 1%. Obwohl der Personalbestand (teilzeitbereinigt) um 12% von 1 176 (1H 2007) auf 1 312 (1H 2008) zunahm, gingen die Personalkosten auf CHF 148,7 Mio. (1H 2007: CHF 157,5 Mio.) zurück dank reduzierten Bonusrückstellungen entsprechend dem Geschäftsverlauf. Zudem verbesserte sich das Verhältnis zwischen Front- und Back-Office und bewirkte den angestrebten Skaleneffekt. Die Steigerung von 14% auf CHF 61,3 Mio. beim Sachaufwand erklärt sich aus der Intensivierung der Marktbearbeitung und den Expansionsprojekten. Ebenfalls wird in eine weltweit einheitliche IT-Plattform und in die Neupositionierung zwecks Optimierung der Marketingaktivitäten investiert. Als künftiger Service Provider der Bank Zweiplus fielen zudem Vorleistungen im Sinne einmaliger Sachkosten in den Bereichen IT- und Logistik an. Sie

werden ab dem 2. Halbjahr 2008 zu Kosteneinsparungen durch Senkung der Stückkosten im Back-Office führen.

Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841 Im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie hat die Bank Sarasin ihren Marktauftritt neu definiert. "Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841" fasst kurz und knapp zusammen, wofür wir stehen, was wir tun und wie wir handeln. Seit 167 Jahren gilt die Bank Sarasin als angesehene und exklusive Adresse für die professionelle und qualitätsbasierte Anlage- und Vermögensverwaltung. Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Grundpfeiler ihrer Unternehmensphilosophie und -führung. Zudem bietet sie bereits seit 20 Jahren nachhaltige Anlagen- und Vermögensverwaltungskonzepte an. Gegenüber dem Vorjahr stieg der nach nachhaltigen Kriterien verwaltete Vermögensanteil der Bank um 16% auf CHF 7,8 Mia. (1H 2007: CHF 6,7 Mia.).

Ausblick 2008: Konsequente Umsetzung der Wachstumsinitiativen stärkt zukünftige Ertragskraft Betreffend Akquisitionleistung und Ausbau der Standorte hält die Bank Sarasin an den für 2008 definierten Zielen fest: Sie ist überzeugt, bis Ende dieses Jahres den budgetierten Neugeld-Zuwachs in der Höhe von CHF 8,3 Mia. zu erzielen und die Salesforce um 100 hochkarätige Berater ausbauen zu können. "Gleichzeitig sehen wir Handlungsbedarf bei der Verbesserung unserer Ertragskraft", so Joachim H. Strähle. "Zum einen werden sich die Investitionen in langfristig angelegte Wachstumsinitiativen in den nächsten Jahren auszahlen und positiv im Ergebnis niederschlagen. Zum anderen haben wir - beispielsweise mit der Bank Zweiplus oder der Verbesserung des Verhältnisses zwischen Back- und Front-Office - Massnahmen für die weitere Steigerung unserer Kosteneffizienz ergriffen. Wir sind damit für die Zukunft gerüstet."

Rückfragehinweis:

Dr. Benedikt Gratzl
Leiter Corporate Communications
Tel +41 61 277 7088
benedikt.gratzl@sarasin.ch

Branche: Banken
ISIN: CH0002267737
WKN: 872869
Index: SPI
Börsen: SWX Swiss Exchange / Geregelter Markt

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100004757/100567824> abgerufen werden.