

St.Galler Kantonalbank Gruppe

Halbjahresabschluss per 30.06.2013

Analystenkonferenz

15. August 2013

Agenda

Abschluss per 30.06.2013

Roland Ledergerber

Strategieanpassung

Roland Ledergerber

Wachstum im Private Banking

Daniel Lipp

Ausblick 2013

Roland Ledergerber

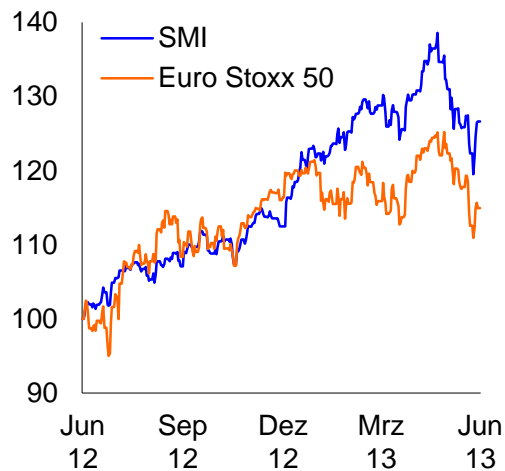
Überblick: Erfreuliches operatives Geschäft

- Erhöhung Betriebsertrag um 1.1% gegenüber Vorjahr
- Kommissionserfolg kompensiert Zinserfolg
- Geschäftsaufwand leicht gesenkt (-0.6%)
- Bruttogewinn 3.4% über Vorjahr
- Sondereffekte:
 - Strategieanpassung 7.0 Mio.
 - Abgeltungssteuer UK 4.2 Mio.
- Reingewinn 11.2% unter Vorjahr (Grund: Sondereffekte)

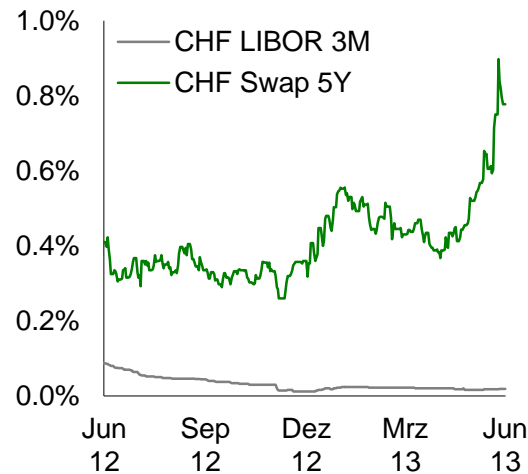
Zinsanstieg am langen Ende

Börsenperformance 2013

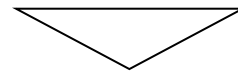
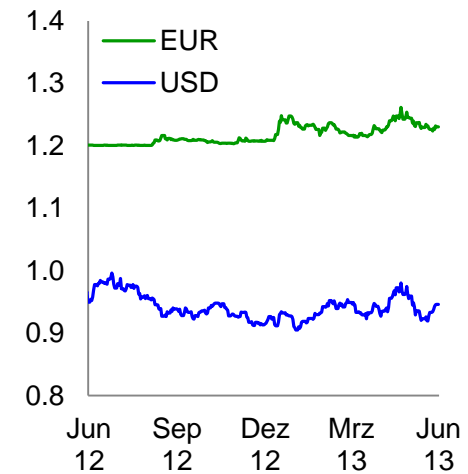
indexiert 30.06.2012



Zinssätze 2013



Währungsentwicklung 2013



Moderat positive Konjunkturperspektiven der Schweizer Wirtschaft

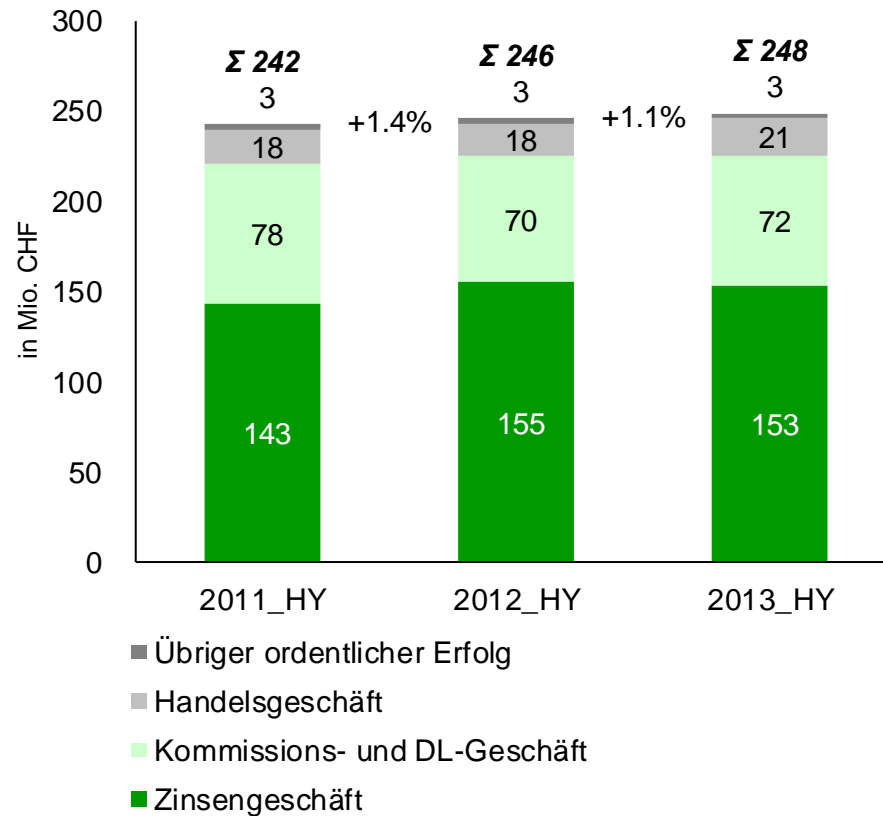
- BIP Wachstum 1.4%
- Arbeitslosenquote 3.3%
- Inflation -0.1%

Schätzung seco 11.06.2013

Bruttogewinn gesteigert

CHF Mio.	2011_HY	△	2012_HY	△	2013_HY
Betriebsertrag	242	1.4 %	246	1.1 %	248
Geschäftsaufwand	-141	-1.7 %	-139	-0.6 %	-138
Bruttogewinn	101	5.9 %	107	3.4 %	110
Abschreibungen	-14	8.8 %	-16	-3.1 %	-15
Wertbericht., Rückst., Verluste	-1	-43.5 %	-1	-	-5
Betriebsergebnis	85	5.9 %	90	-0.7 %	90
A.o. Ergebnis	4	-84.9 %	1	-	-7
Ergebnis vor Steuern	90	1.5 %	91	-9.1 %	83
Steuern	-17	7.5 %	-18	-0.9 %	-18
Konzerngewinn	73	0.1 %	73	-11.2 %	65

Höherer Betriebsertrag



- Betriebsertrag: +1.1%
- Zinsengeschäft: -1.0%
 - Höhere Bestände im Aktiv- und Passivgeschäft
 - Lage der Zinskurve drückt auf Zinsmarge
 - Tiefere Kosten für Zinsabsicherung
- Kommissionsgeschäft: +2.7%
 - Positive Börsenentwicklung im ersten Halbjahr
 - Anleger wieder etwas aktiver
- Handelsgeschäft: +13.1%
 - Belebung im Währungshandel (v.a. EUR/CHF)

Analyse Zinsengeschäft

Ist – Ist Vergleich (30.06.2012 → 30.06.2013)

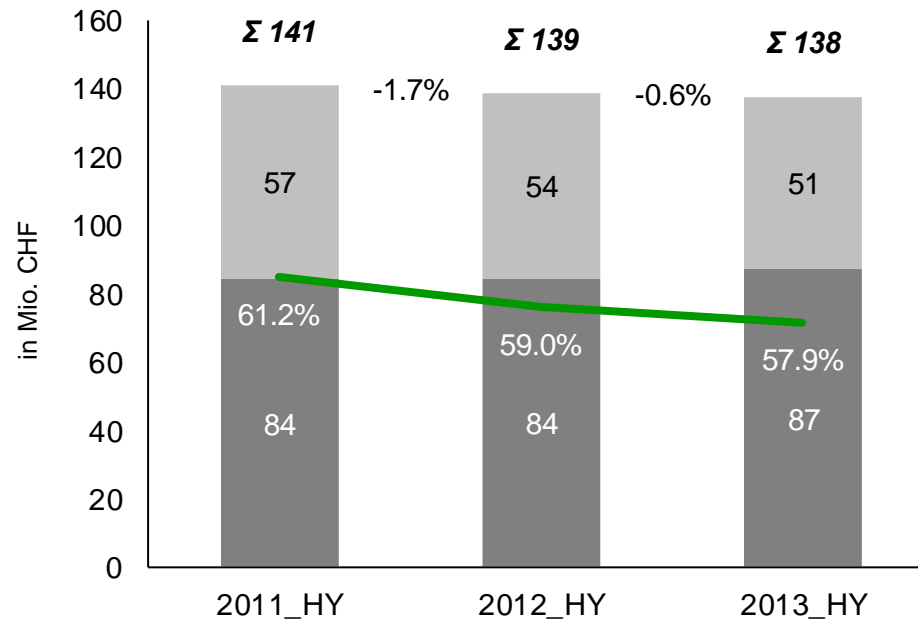
Wesentliche Bestandeseffekte*			
Banken- forderungen	-670 Mio.	Verpfl. ggü. Banken	-480 Mio.
Kundenaus- leihungen	+ 1'120 Mio.	Kunden- gelder	+845 Mio.
		Anleihen/ Pfandbriefe	+470 Mio.
Erfolg:			
Aktivseite:	+9.2 Mio.		
Passivseite:	-5.7 Mio.		
Total	+3.5 Mio.		

Wesentliche Preiseffekte			
Kundenaus- leihungen	-0.22%	Verpfl. ggü. Banken	-0.26%
Finanz- anlagen	-0.19%	Kunden- gelder	+0.09%
		Anleihen/ Pfandbriefe	+0.41%
Aktivseite: -24.7 Mio.			
Passivseite: +14.1 Mio.			
Total	-10.6 Mio.		

△ Bilanzgeschäft	-7.1 Mio.
△ Zinsabsicherung	+5.5 Mio.
△ Zinserfolg im Vergleich zum Vorjahr	-1.6 Mio.

*basierend auf Durchschnittswerten

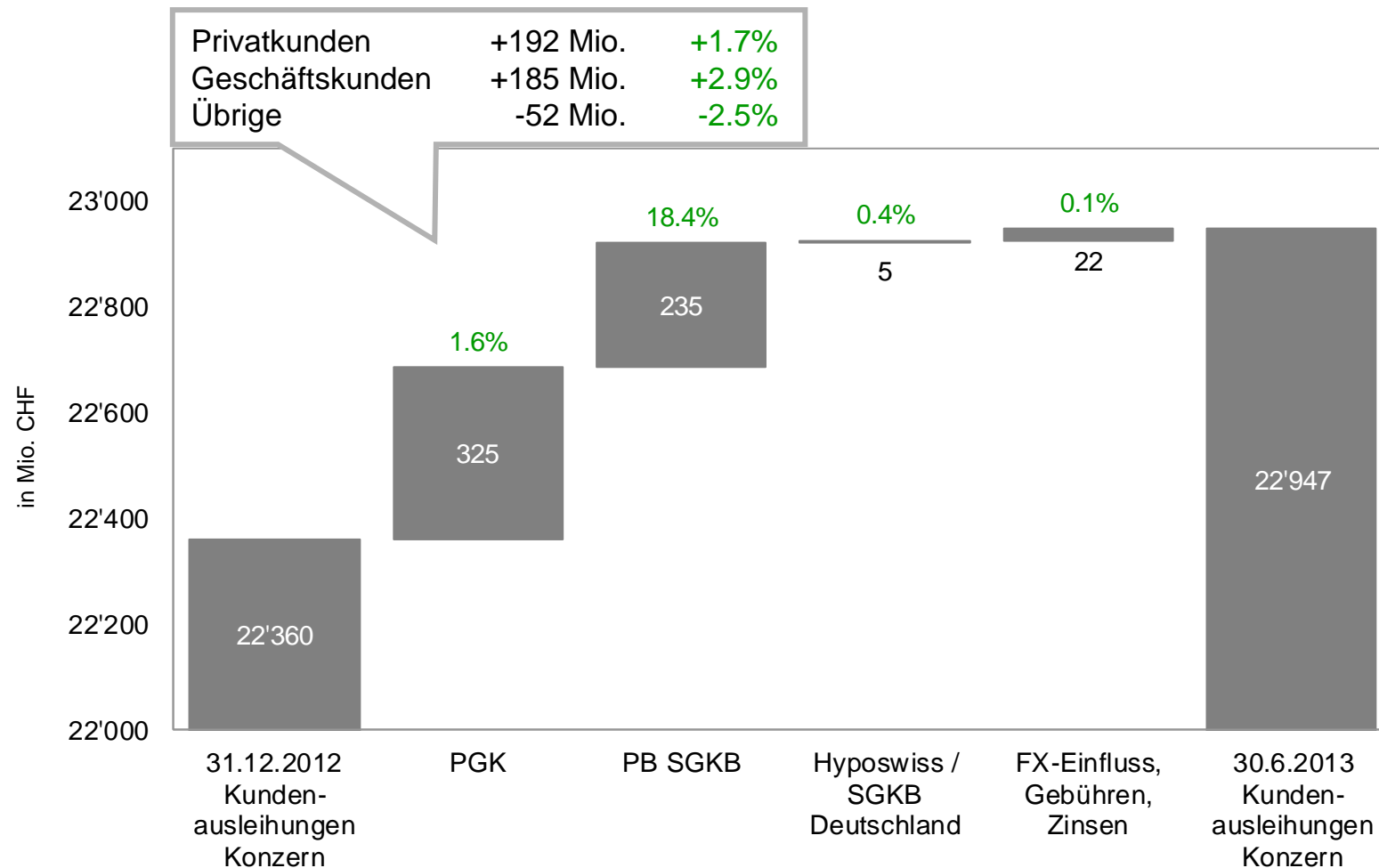
Geschäftsaufwand um 0.6% gesenkt



- Personalaufwand durch Wachstumsinitiativen höher (+3.3%)
- Sachaufwand weiter reduziert (-6.8%)
- Cost/Income-Ratio Stammhaus 49.5%

Personalaufwand
 Sachaufwand
 Cost/Income-Ratio

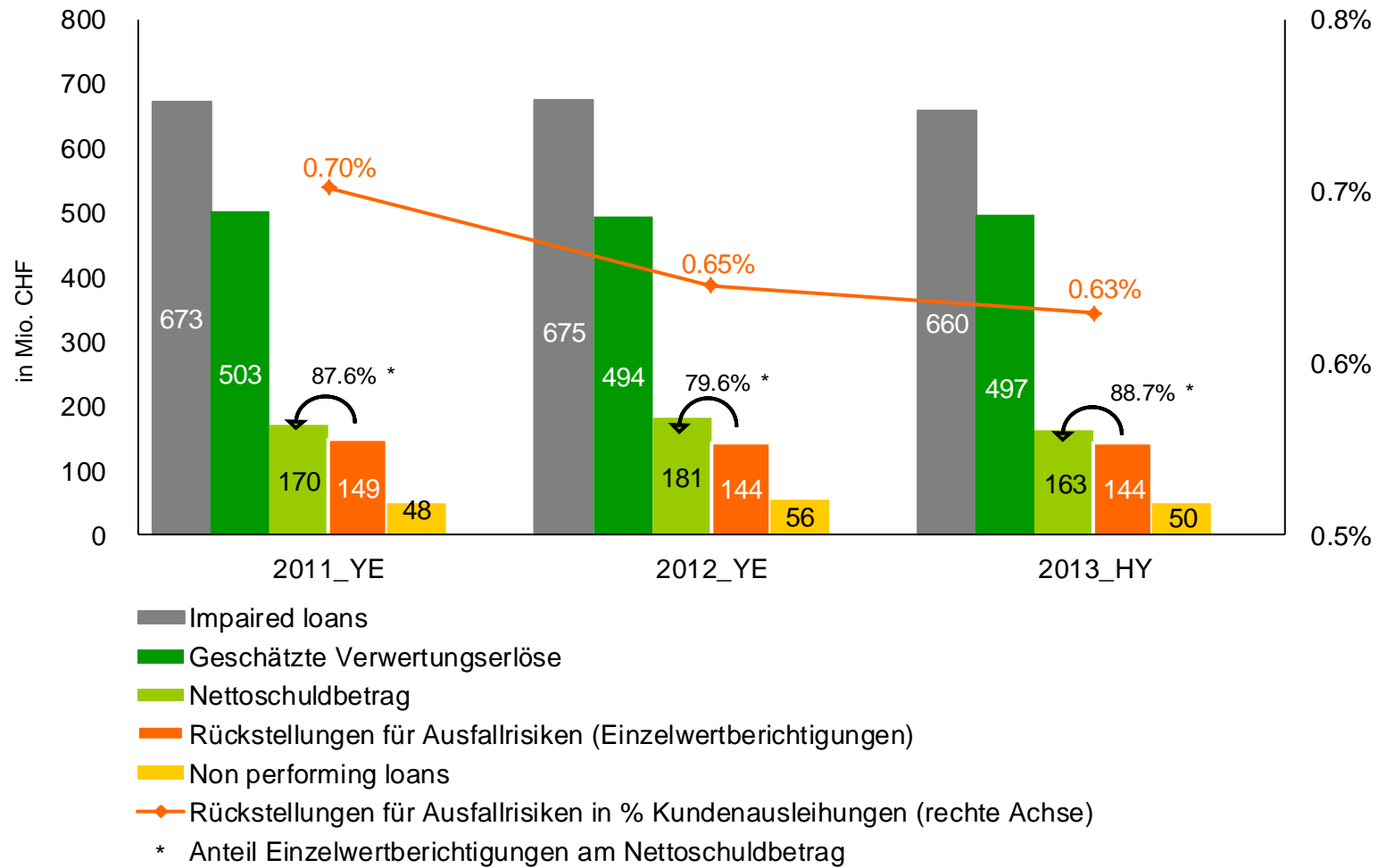
Net New Loans: Massvolles Wachstum bei Privatkunden



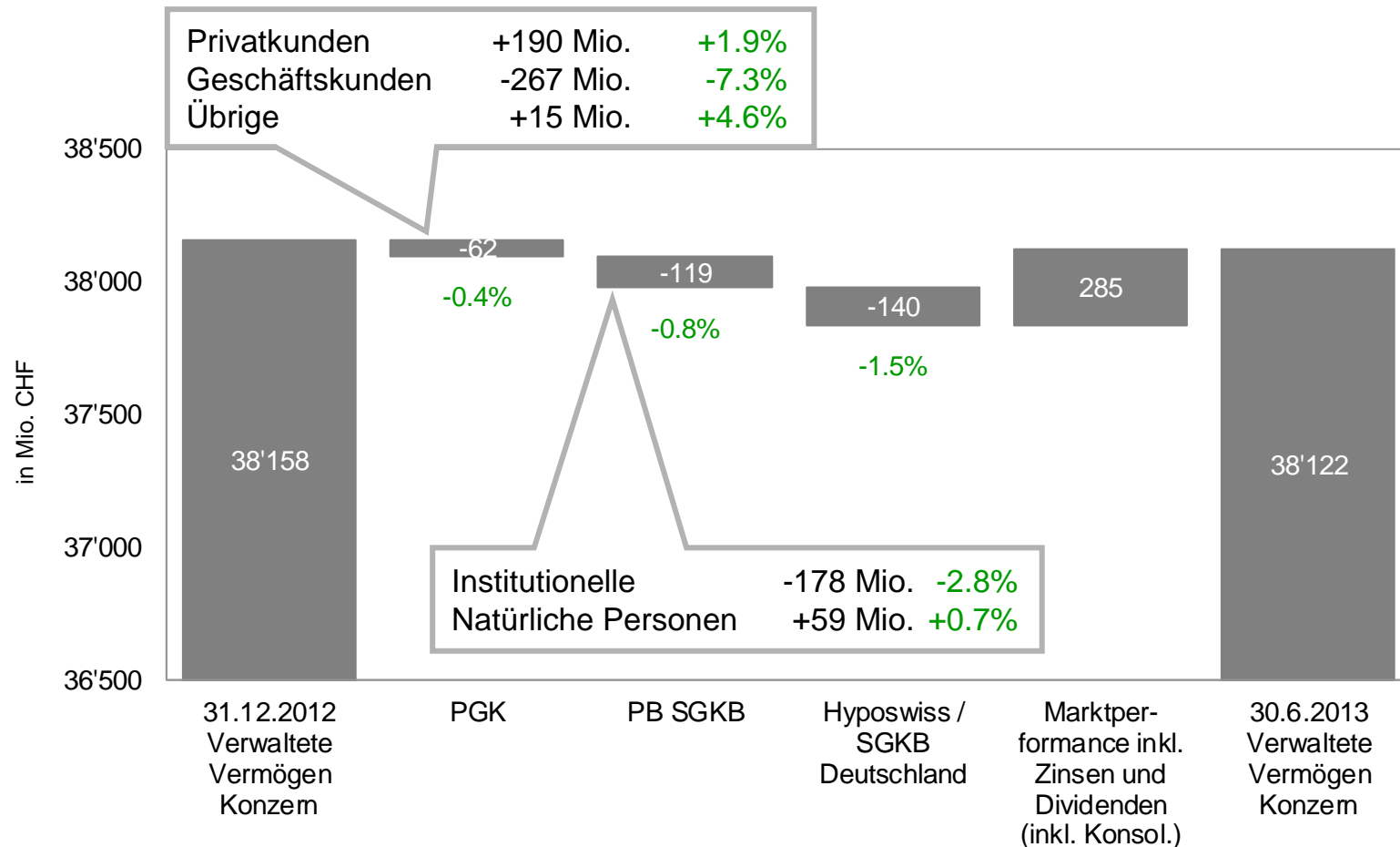
NNL Konzern CHF +565 Mio. / +5.1%

%-Zahlen beziehen sich auf Veränderung des Vorjahresendbestandes der entsprechenden Marktsegmente

Kreditqualität: Indikatoren weiterhin sehr positiv



Net New Money: Marktperformance kompensiert Abflüsse



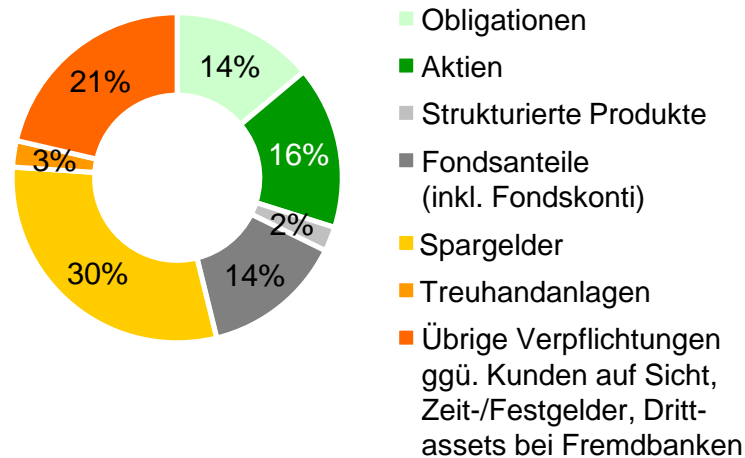
NNM Konzern CHF -237 Mio. / -1.2% = \sum PGK + PB SGKB + Hyposwiss + SGKB Deutschland + Konsolidierungseffekt (+84 Mio.)

%-Zahlen beziehen sich auf Veränderung des Vorjahresendbestandes der entsprechenden Marktsegmente

K&DL-Geschäft: AuM-Marge gesteigert

Asset Allocation Verwaltete Vermögen

Total 38.1 Mia.



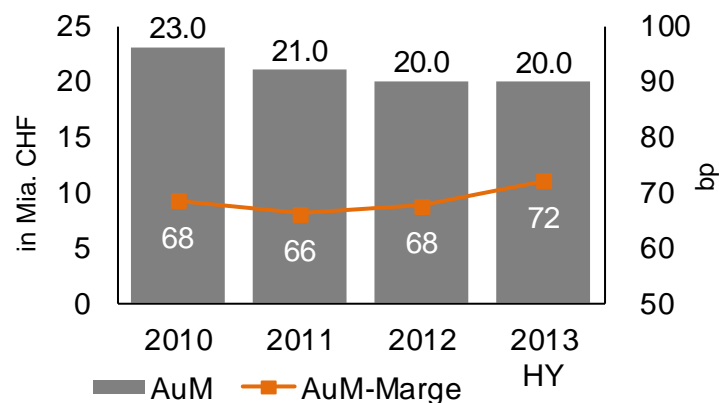
■ Asset Allocation:

- Assets under Management (AuM) auf Vorjahresniveau
- Nach wie vor hohe Liquiditätshaltung

■ AuM-Marge*:

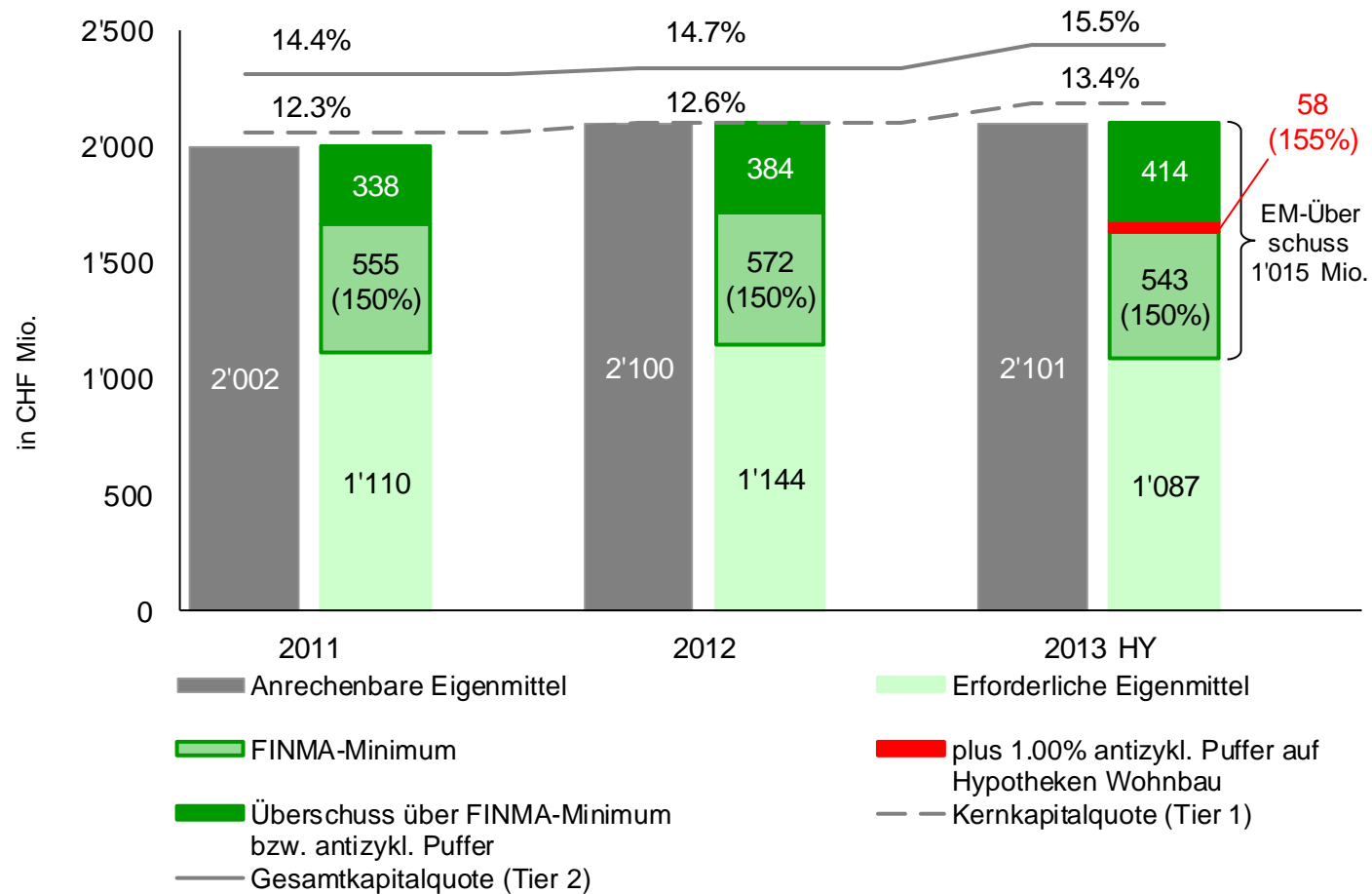
- Mit 72bp höher (+4 bppa)
- Börsen im ersten Halbjahr freundlich
- Zurückhaltung der Anleger leicht gesunken
- Gesteigerte Handelsaktivitäten

AuM-Marge*



* AuM-Marge = Erfolg aus dem K&DL-Geschäft / Ø AuM (Verwaltete Vermögen ohne Kundengelder und ohne Doppelzählungen)

Bilanzqualität: Solide Eigenmittelausstattung



Agenda

Abschluss per 30.06.2013

Roland Ledergerber

Strategieanpassung

Roland Ledergerber

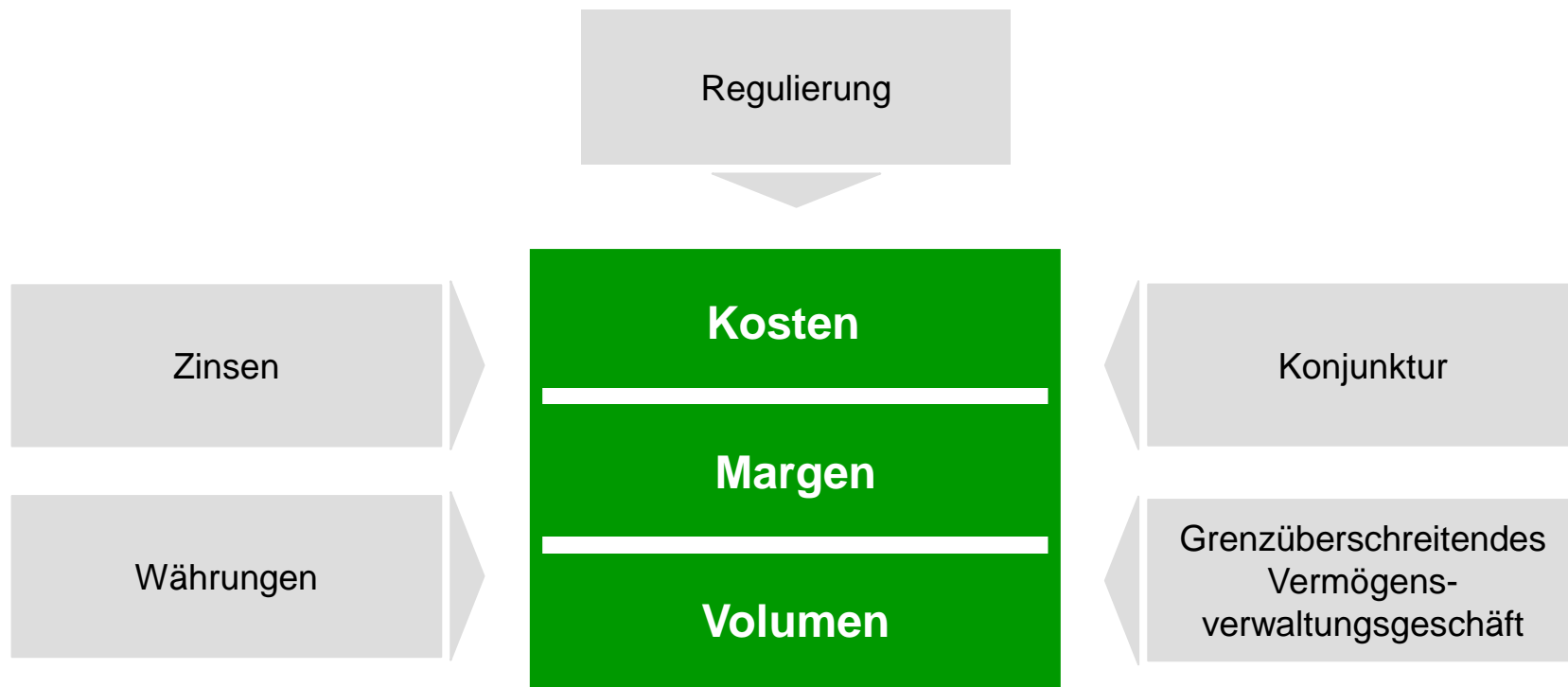
Wachstum im Private Banking

Daniel Lipp

Ausblick 2013

Roland Ledergerber

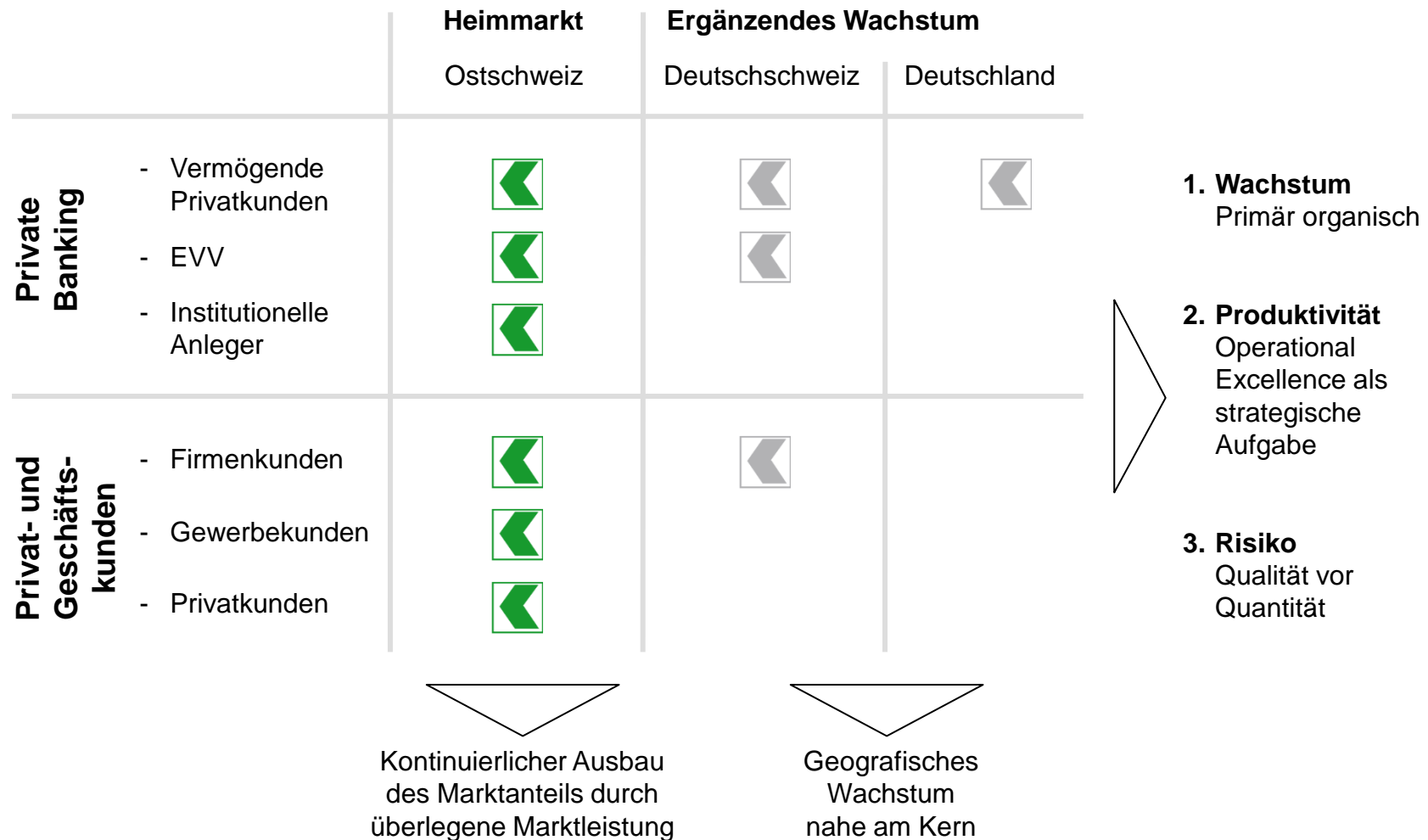
Finanzbranche im Umbruch



Fokussierung, Vereinfachung und Risikoreduktion

- Private Banking
 - Fokussierung auf den Heimmarkt Ostschweiz, und die ergänzenden Wachstumsmärkte Deutschschweiz und Deutschland
- Corporate Center und Service Center
 - Bündelung von Aufgaben in St. Gallen und Wegfall von Doppelfunktionen
- Gruppenstruktur
 - Vereinfachung durch die Reduktion von drei Tochterbanken auf eine Tochterbank

Konzentration auf wenige Geschäftsfelder und Märkte



1. Wachstum
Primär organisch

2. Produktivität
Operational Excellence als strategische Aufgabe

3. Risiko
Qualität vor Quantität

Kontinuierlicher Ausbau des Marktanteils durch überlegene Marktleistung

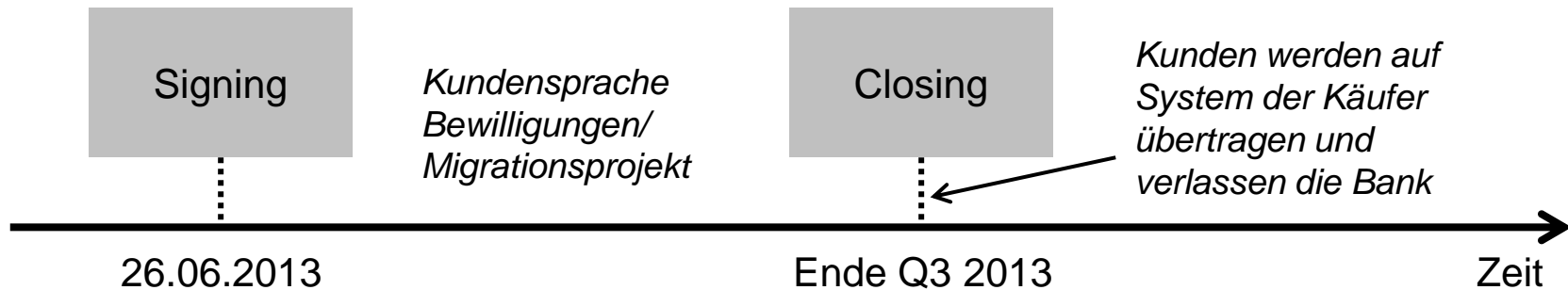
Geografisches Wachstum nahe am Kern

Schätzungen der finanziellen Auswirkungen

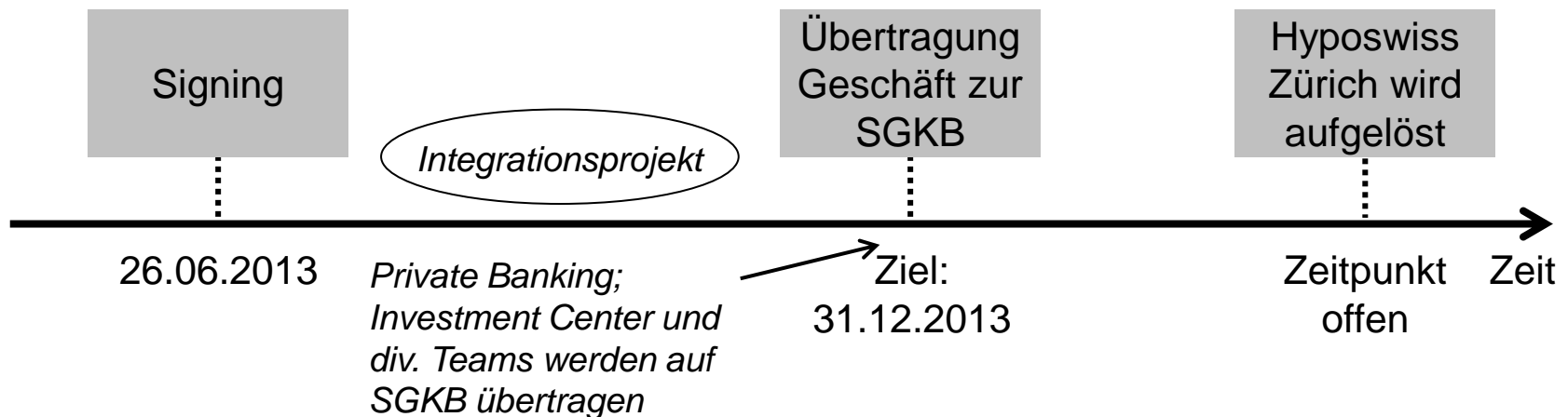
CHF Mio.		△	2013	△	2014
Verwaltete Vermögen	CHF Mia.		-4.3		-4.3
Reingewinn	CHF Mio.		-7.0		+19.0
Kernkapitalquote (Tier1)			13.9% (+0.2%)		14.2% (+0.4%)

Terminplan der Umsetzung

Hyposwiss Genf, Team CEE und LATAM



Übrige Hyposwiss Zürich



Fazit: Stärkung der Kernkompetenzen



Mittelfrist-Ziele Konzern

Net New Loans in % der Kundenausleihungen	3%
Net New Money in % der Verwalteten Vermögen*	4% (bisher 5%)
Cost/Income-Ratio	50% (bisher 55%)
Return on Equity (RoE) vor Steuern	10%

* Verwaltete Vermögen = AuM, Kundengelder und Fondskonti abzüglich Doppelzählungen

Agenda

Abschluss per 30.06.2013

Roland Ledergerber

Strategieanpassung

Roland Ledergerber

Wachstum im Private Banking

Daniel Lipp

Ausblick 2013

Roland Ledergerber

Wachstum im Private Banking

Private Banking Lizenz

Kundenberater erfüllen unsere eigenen hohen Ambitionen

Anlageberatungsprozess

Aktive Begleitung mit Fokus auf individuellem Risikomanagement

Dienstleistungsangebot

Kunden wählen die Art von Betreuung, die zu ihnen passt

Lizenzierung Kundenberater

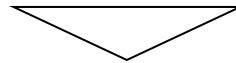
Gestern

- Anlageberatung

Heute

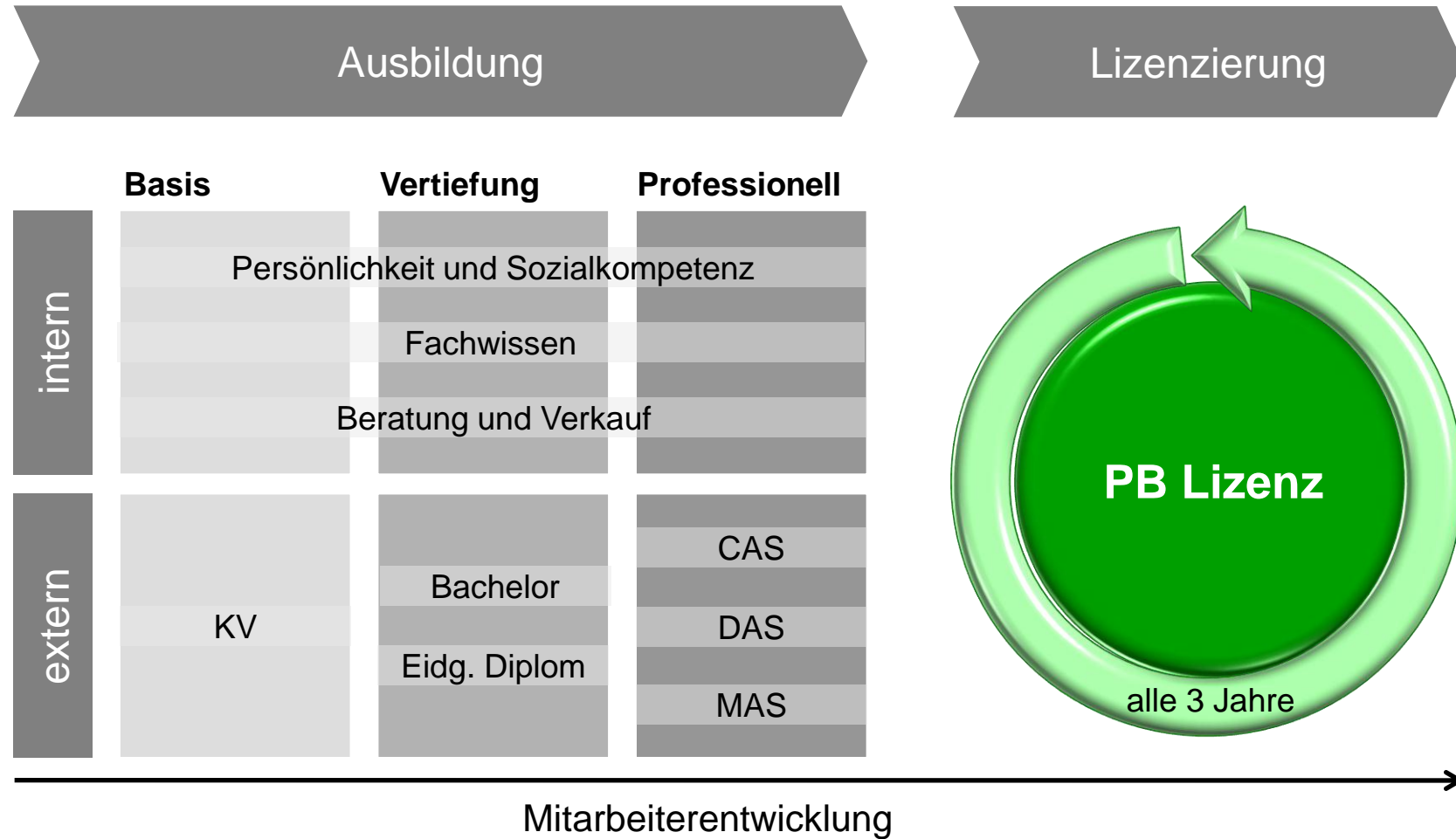
- Risk Management
- Asset Management
- Vorsorge
- Erbschaft
- etc.

Wir haben die Ansprüche an unsere Kundenberater erhöht.



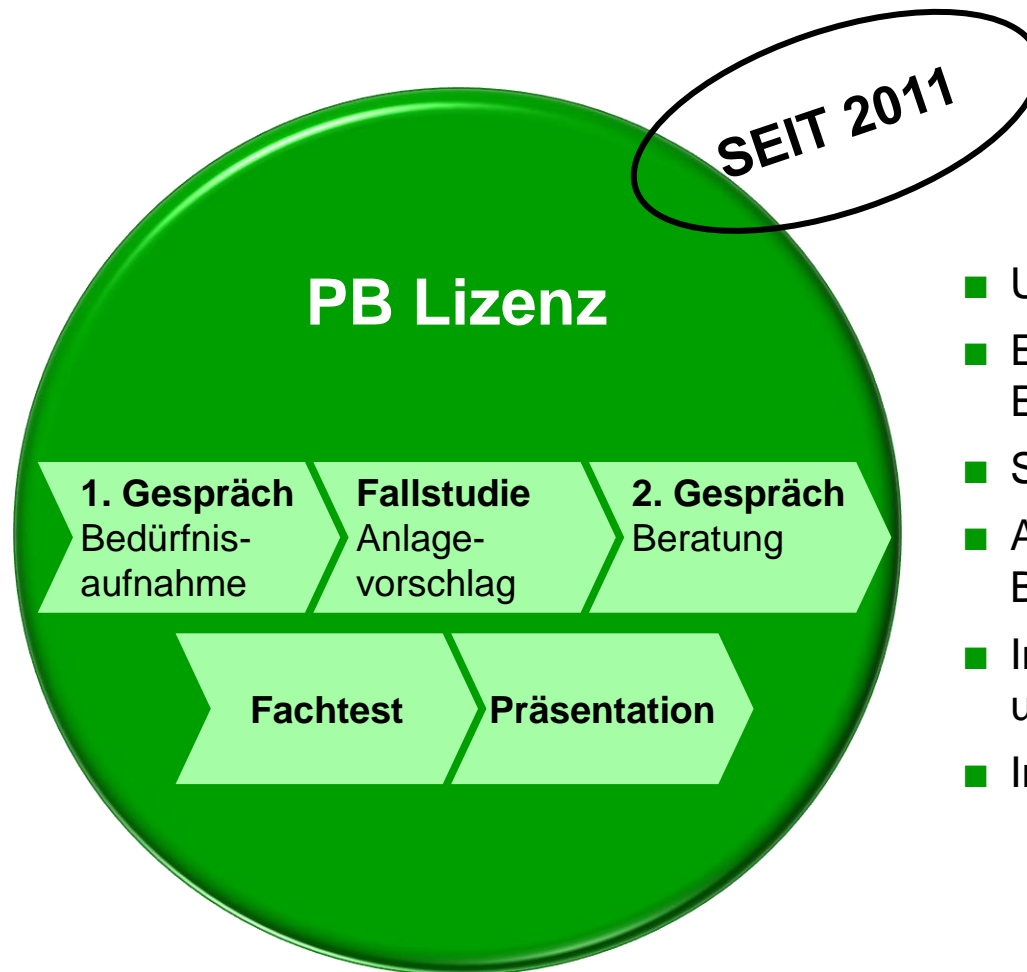
Private Banking Lizenz

Lizenzierung Kundenberater



Bsp: Assistent – Bachelor Betriebsökonomie, Senior Kundenberater – MAS Financial Consulting

Lizenzierung Kundenberater



- Unabhängige Beobachter
- Externe und interne Expertenmeinung
- Schauspieler in Kundenrolle
- Anforderungen abhängig vom Berufsbild
- Individueller Vorbereitungs- und Entwicklungsplan
- Integriertes Ausbildungskonzept

Strukturierter Anlageberatungsprozess

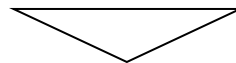
Gestern

- Langfristig positive Marktentwicklung
- "Buy-and-hold"-Anlagestil
- Keine systematische Risikoüberwachung

Heute

- Volatile Märkte
- Asset Allocation entscheidet über Anlageperformance
- Systematische Überwachung der Risiken erforderlich

Wir bestimmen mit unseren Kunden ihre persönliche Anlagestrategie und begleiten sie aktiv und risikobewusst.



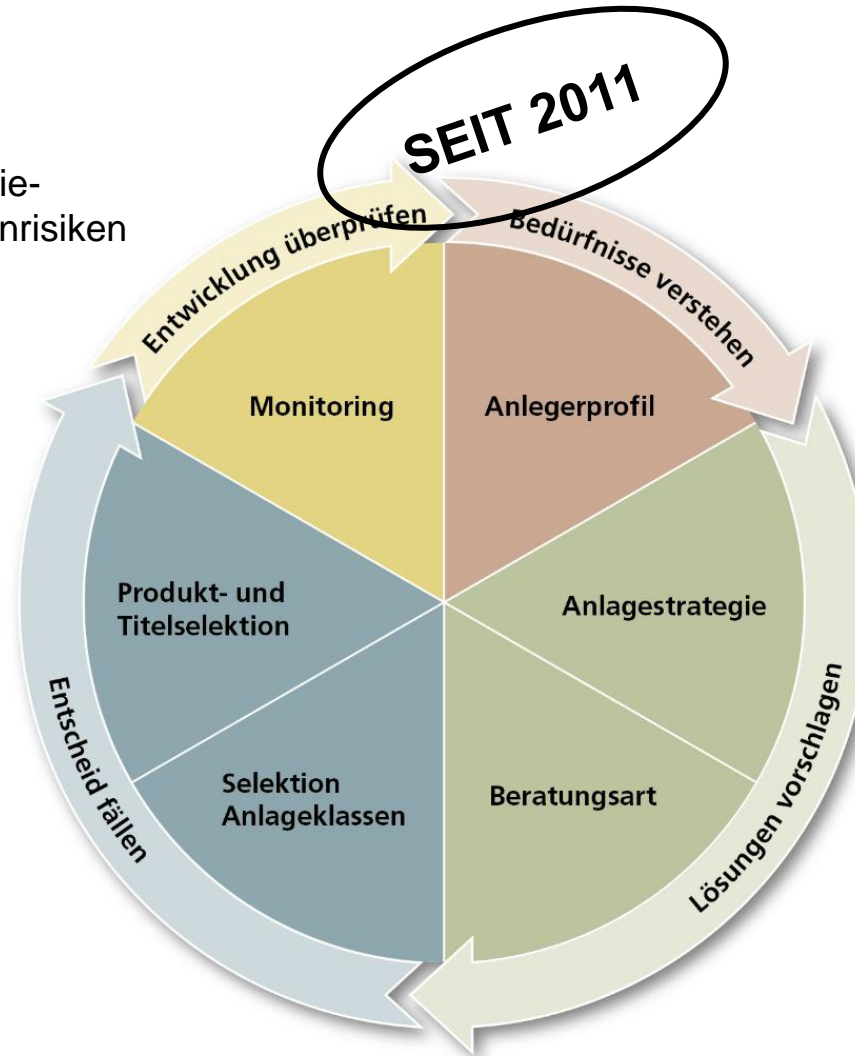
Strukturierter Anlageberatungsprozess

Strukturierter Anlageberatungsprozess

- Reporting
- SMS-Alert bei Strategie-
verletzungen, Klumpenrisiken
und Titelabsetzungen

NEU

- Research mit
Titелеmpfehlungen
- FINFOX-Anlage-
vorschlag
- Massgeschneiderte
Anlagestrategie



- FIDLEG-konforme
Bestimmung des
Anlegerprofils

- Backtesting
- Stresstests

Dienstleistungspakete

- **COMFORT**
- **CONSULT**
- **COMPACT**

Neues Dienstleistungsangebot

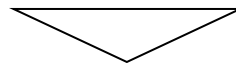
Gestern

- Beschränkte Verfügbarkeit von Informationen

Heute

- Digitalisierung der Gesellschaft
- Schnellebigkeit von Informationen
- Informationsflut erfordert Filterung relevanter Erkenntnisse

Wir lassen den Kunden die Art der Betreuung wählen und professionalisieren seine Depotbewirtschaftung.



CONSULT bietet alle Vorteile einer initiativen Anlageberatung

Neues Dienstleistungsangebot

Beratung

Vermögensverwaltung

COMPACT

Grundlegende Dienstleistungen

- persönliche Beratung
- Anlageprofil
- Standardstrategie
- Anlagevorschlag
- Überwachung Strategie und Klumpen

CONSULT

Aktives Vermögens-Management

- Individuelle Strategie
- Überwachung
Empfehlungen & Titel
- Vermögensausweis+
- Steuerauszug
- Transparenzbericht

Grundlegende Dienstleistungen

COMFORT

Umfassende Vermögensbewirtschaftung

- Vermögensverwaltung
- Performancebericht

Aktives Vermögens-Management

Grundlegende Dienstleistungen

Aktive
Depotbewirtschaftung

Wachstum im Private Banking

Private Banking Lizenz

Kundenberater erfüllen unsere eigenen hohen Ambitionen

Anlageberatungsprozess

Aktive Begleitung mit Fokus auf individuellem Risikomanagement

Dienstleistungsangebot

Kunden wählen die Art von Betreuung, die zu ihnen passt

Agenda

Abschluss per 30.06.2013

Roland Ledergerber

Strategieanpassung

Roland Ledergerber

Wachstum im Private Banking

Daniel Lipp

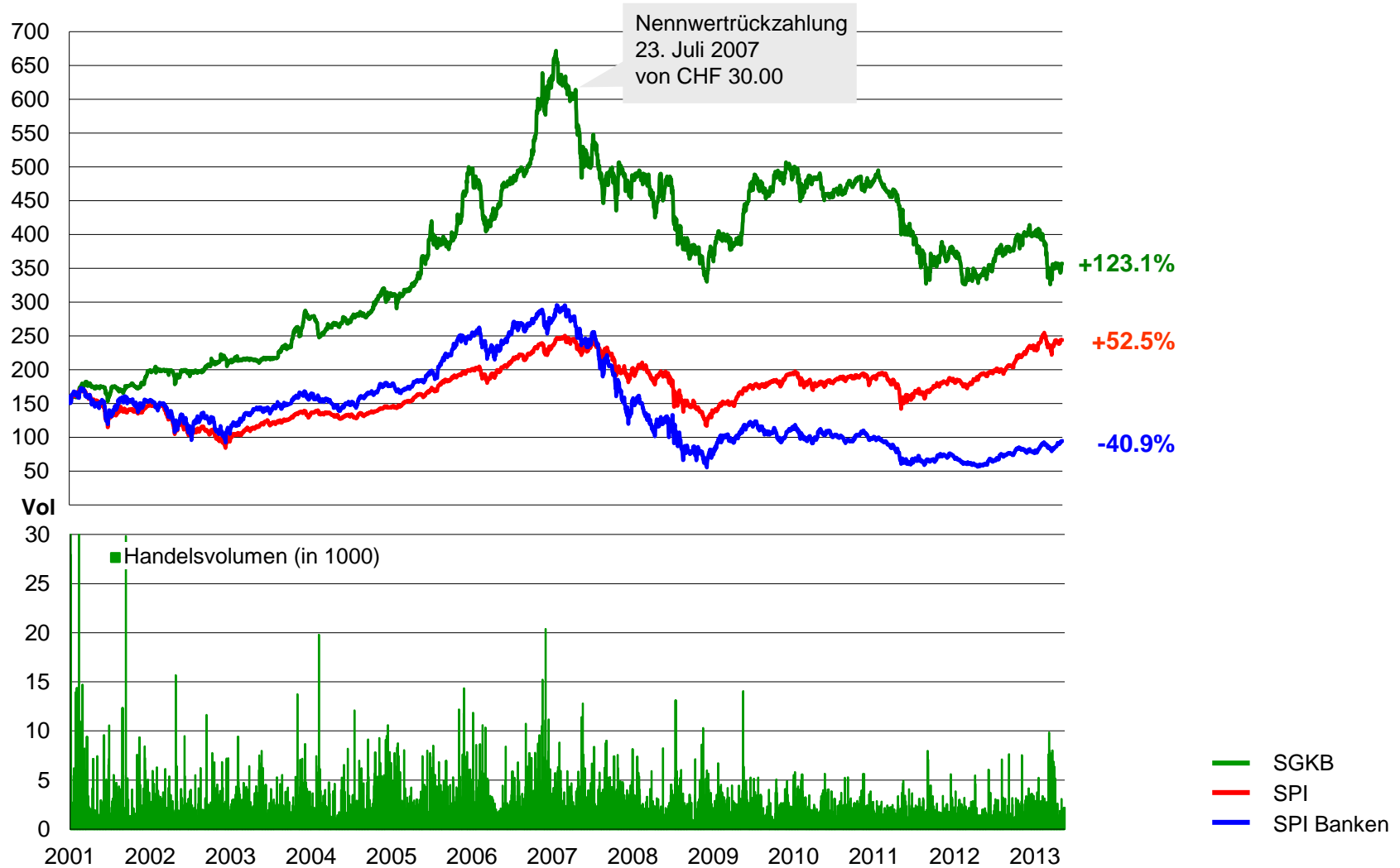
Ausblick 2013

Roland Ledergerber

Ausblick 2013

- Halbjahresergebnis zeigt: SGKB ist operativ gut unterwegs
- Bei unveränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen: Operatives Ergebnis auf Vorjahresniveau
- Sonderfaktoren Strategieweitere Anpassung und Anteil an Ausgleichszahlung aufgrund Steuerabkommen CH-UK im Umfang von 11.2 Mio. führen zu tieferem Reingewinn 2013

SGKB-Aktie: Kursentwicklung



Disclaimer

Caution regarding forward-looking statements

- This communication contains statements that constitute «forward-looking statements», including, but not limited to, statements relating to the implementation of strategic initiatives, such as the expansion in private banking, and other statements relating to our future business development and economic performance.
- While these forward-looking statements represent our judgments and future expectations concerning the development of our business, a number of risks, uncertainties and other important factors could cause actual developments and results to differ materially from our expectations.
- These factors include, but are not limited to, (1) general market, macro-economic, governmental and regulatory trends, (2) movements in local and international securities markets, currency exchange rates and interest rates, (3) competitive pressures, (4) technological developments, (5) changes in the financial position or creditworthiness of our customers, obligors and counterparties and developments in the markets in which they operate, (6) federal and local legislative developments, (7) management changes and changes to our Business Group structure.
- St.Galler Kantonalbank is not under any obligation to (and expressly disclaims any such obligations to) update or alter its forward-looking statements whether as a result of new information, future events, or otherwise.

Kontakt

St.Galler Kantonalbank

St. Leonhardstrasse 25

9001 St. Gallen

www.sgkb.ch

Investor Relations:

Dr. Cornelia Gut-Villa

cornelia.gut@sgkb.ch

Tel. +41 (0)71 231 36 92