

St.Galler Kantonalbank

Konzernabschluss 30.6.2010

Analystenkonferenz

19. August 2010

Agenda

■ Abschluss 30.6.2010

■ Konzern R. Ledergerber

■ Private Banking S. Peyer

■ Private Banking

■ Entwicklung im Private Banking S. Peyer

■ Neue Produkte und intensiviertete Marktbearbeitung R. Ledergerber

■ Kreditportefeuille R. Ledergerber

■ Finanzieller Ausblick R. Ledergerber

SGKB Konzern: Überblick (1/2)

- Erfreuliche Dynamik im Neukundengeschäft
 - Zunahme Kundenausleihungen CHF 596.0 Mio. oder +3.2%
 - Wachstum Kundenvermögen (Net New Money) CHF 1'207.6 Mio. oder +2.9%
- Ausserordentliches Marktumfeld beeinflusst Ertragslage
 - Zinsengeschäft rückläufig (-14.1%)
 - Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft erfreulich gesteigert (+8.0%)
- Stabiler Geschäftsaufwand
 - Mit CHF 141.1 Mio. auf Vorjahresniveau (+1.1%)
 - Personalaufwand CHF 0.4 Mio. unter Vorjahr
- Resultat durch Zinsengeschäft geprägt
 - Reingewinn von CHF 70.3 Mio. liegt 17.6% unter Vorjahr

SGKB Konzern: Überblick (2/2)

- Hohe Kreditqualität – risikobewusste Kreditpolitik
 - Gute Qualität des Kreditportefeuilles
 - Unveränderte, durch Kontinuität gekennzeichnete Kreditvergabe
- Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste mit CHF 2.0 Mio. sehr tief
- Solide Eigenkapitalbasis
 - Eigenkapital von CHF 1.8 Mia.
 - 71.8% über Basel II-Eigenmittelvorschriften
- Ausblick 2010 – unter Vorjahr
 - Weiterhin anhaltend anspruchsvolles Marktumfeld und ungewisse Zinsentwicklung
 - Ergebnis 2010 erwartungsgemäss unter Vorjahr

Aussergewöhnliches Marktumfeld beeinflusst Ertragslage

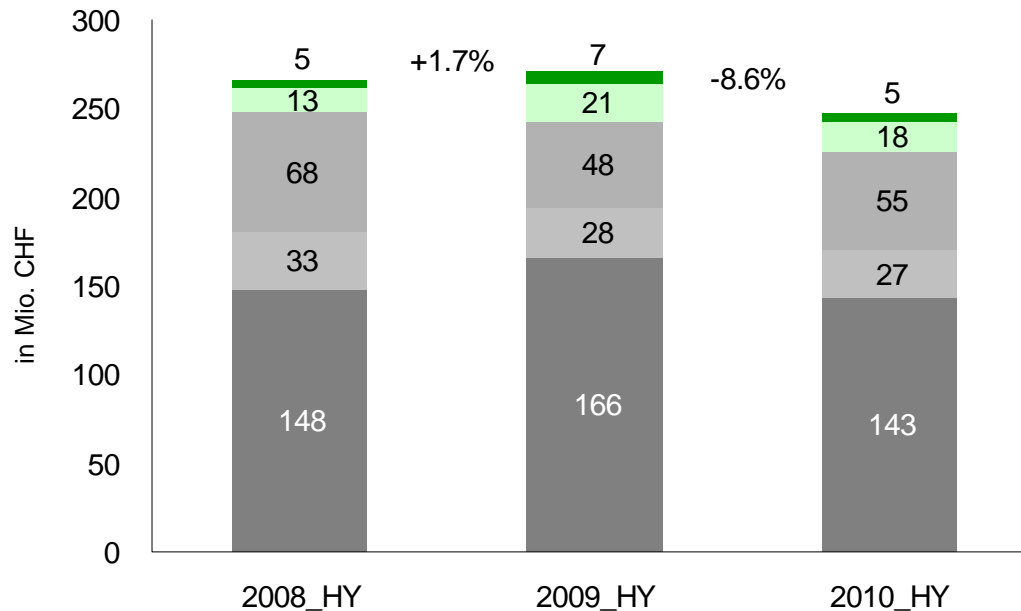
CHF Mio.	2010_HY	△	2009_HY	△	2008_HY
Betriebsertrag	248	-8.6 %	271	1.7 %	266
Geschäftsaufwand	-141	1.1 %	-140	-1.1 %	-141
Bruttogewinn	106	-18.9 %	131	4.8 %	125
Abschreibungen	-18	-24.8 %	-23	-9.5 %	-26
Wertberichtigungen, Verluste	-2	-79.0 %	-10	-	-1
Betriebsergebnis	87	-11.5 %	98	0.0 %	98
A.o. Ergebnis	0	-	4	-71.9 %	13
Ergebnis vor Steuern	87	-14.6 %	102	-8.2 %	111
Steuern	-17	1.1 %	-16	-22.3 %	-21
Konzerngewinn	70	-17.6 %	85	-4.9 %	90

SGKB Konzern: Segmentsrechnung

CHF Mio.	Privat- und Geschäfts- kunden		Private Banking		Corporate Center		Total Konzern	
	2010 HY	2009 HY	2010 HY	2009 HY	2010 HY	2009 HY	2010 HY	2009 HY
Zinsengeschäft*	72	105	10	25	60	35	143	166
Kommissions-/DL-Geschäft	20	18	63	60	-1	-1	82	76
Handelsgeschäft	8	6	13	12	-3	3	18	21
Übriger ordentlicher Erfolg	0	0	0	0	5	7	5	7
Betriebsertrag	100	129	86	97	61	44	248	271
Geschäftsaufwand	-63	-66	-61	-62	-17	-11	-141	-140
Bruttogewinn	37	63	25	35	44	33	106	131
Betriebsergebnis	37	62	22	25	28	11	87	98
Reingewinn	32	56	17	20	21	10	70	85

* Abschluss nach Marktzinsmethode: Strukturbeitrag und Erfolg aus Zinsabsicherung im Corporate Center ausgewiesen

Erfreuliches Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

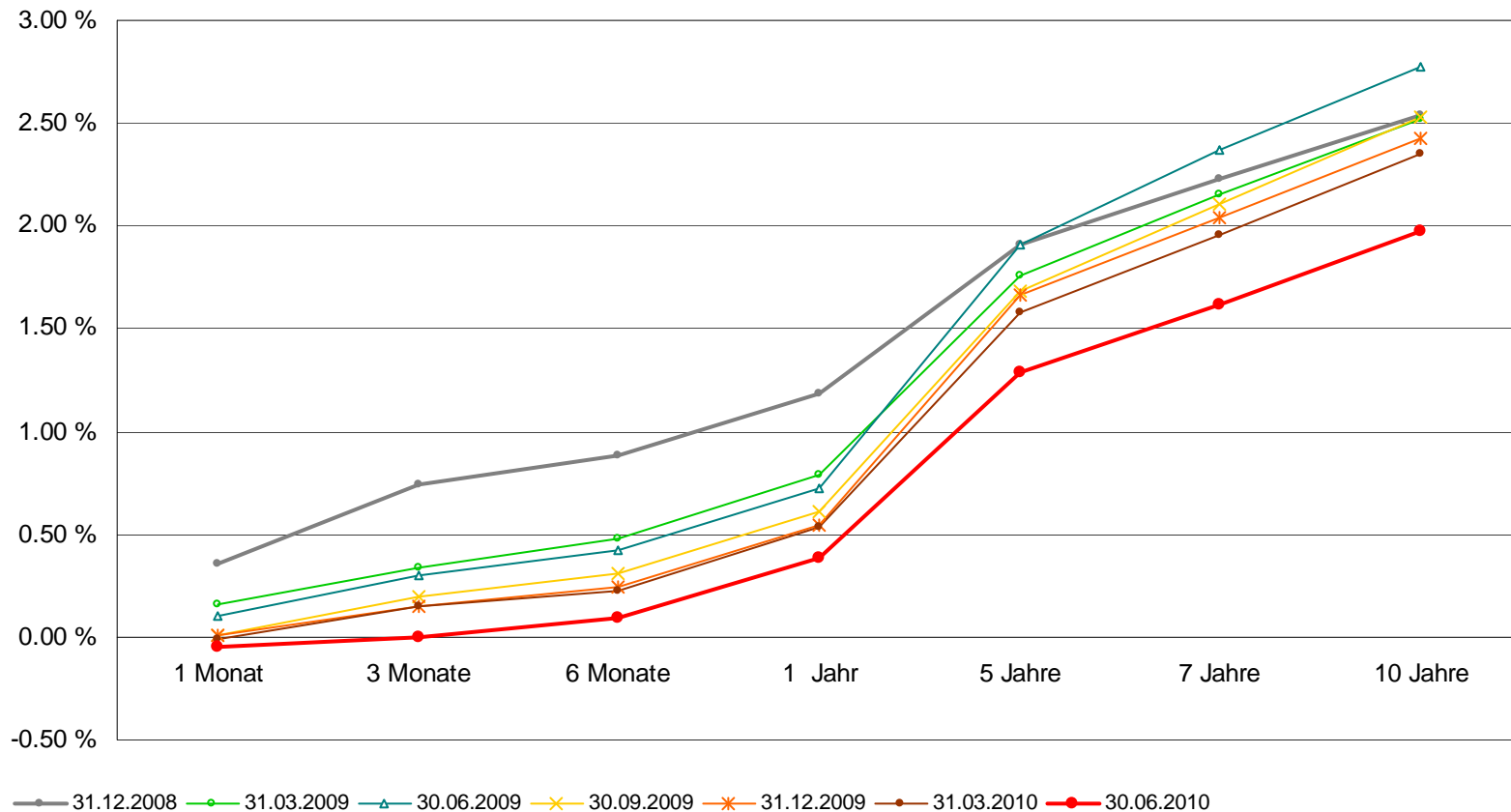


- Zinsengeschäft rückläufig (-14.1 %)
- Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft gesteigert (+8.0%)
- Handelsgeschäft tiefer (-17.5%)

- Übriger ordentlicher Erfolg
- Handelsgeschäft
- Kommissions- und DL-Geschäft - bestandesabhängig
- Kommissions- und DL-Geschäft - transaktionsabhängig
- Zinsengeschäft

Zinskurve

- Kontinuierlicher Rückgang und Verflachung der Zinskurve in den letzten 18 Monaten. 5 Jahres Kapitalmarktsatz hat innert Jahresfrist um 62 Basispunkte nachgegeben.



IST - IST Vergleich im Zinsengeschäft

Total Zinserfolg im Vergleich zur Vorjahresperiode:	-23.4 Mio.
Bilanzgeschäft:	-10.1 Mio.
Zinsabsicherung:	-13.3 Mio.

Bestandeseffekt*

Bankenforderungen - 600 Mio.	Kundengelder + 1'100 Mio.
Kundenausleihungen + 700 Mio.	Anleihen/Pfandbriefe - 500 Mio.
Finanzanlagen + 500 Mio.	

Wachstum ~ 0.5 Mia.

Aktivseite: +12.9 Mio.

Passivseite: +5.2 Mio.

Total: +18.1 Mio.

Preiseffekt

Bankenforderungen -0.74 %	Kundengelder -0.19 %
Kundenausleihungen -0.33 %	- Spar- und Anlageform 0.0 %
Finanzanlagen -0.38 %	- Verpfl. ggü. Kunden -0.37 %
	Anleihen/Pfandbriefe 0.0 %

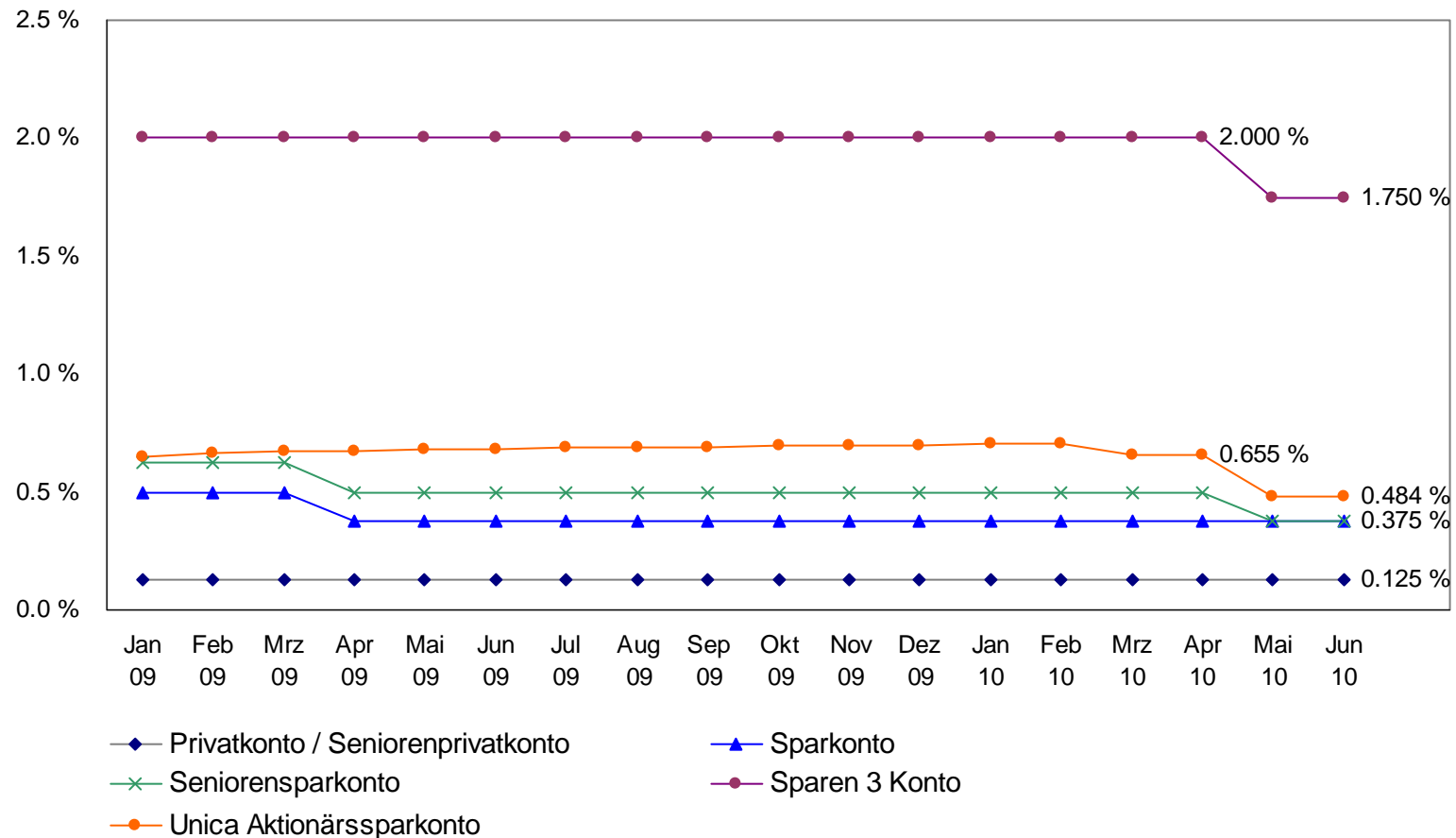
Aktivseite: -43.9 Mio.

Passivseite: +15.7 Mio.

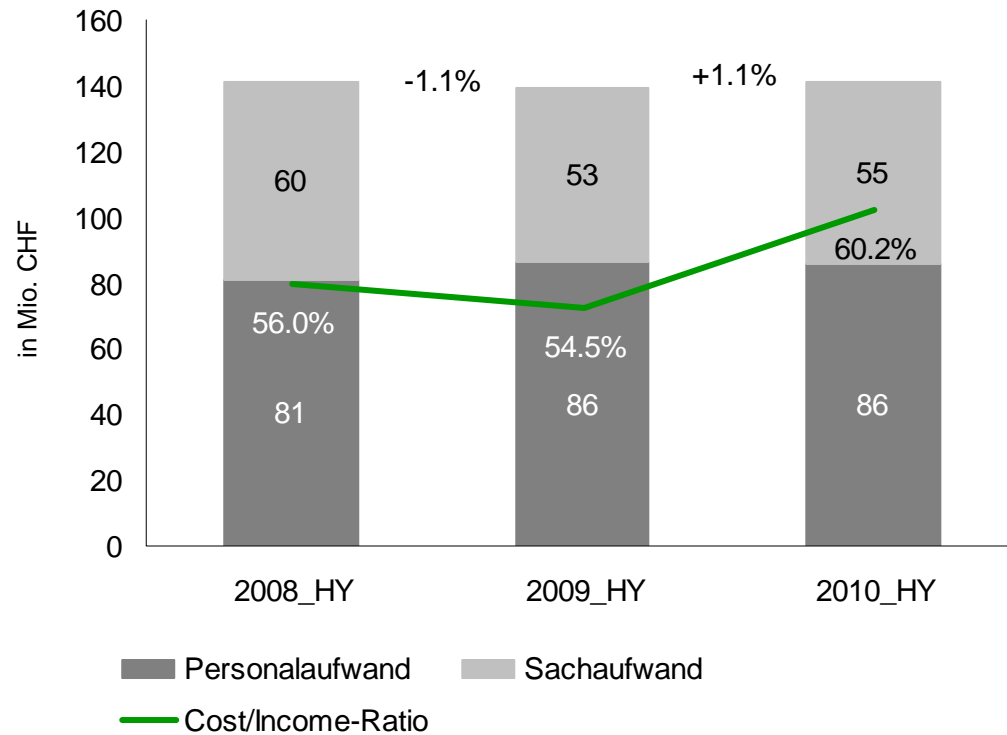
Total: -28.2 Mio.

Kundenzinssätze

- Letzte Kundenzinssatzsenkung wurde im Mai bei Sparen 3, Unica und Seniorensparkonti durchgesetzt.

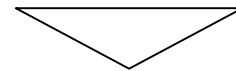
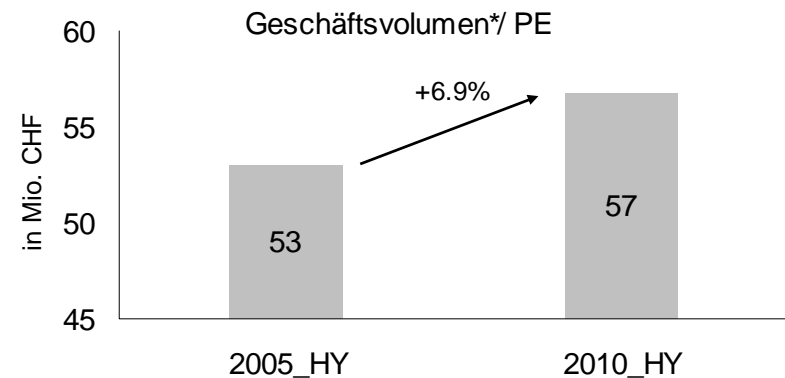
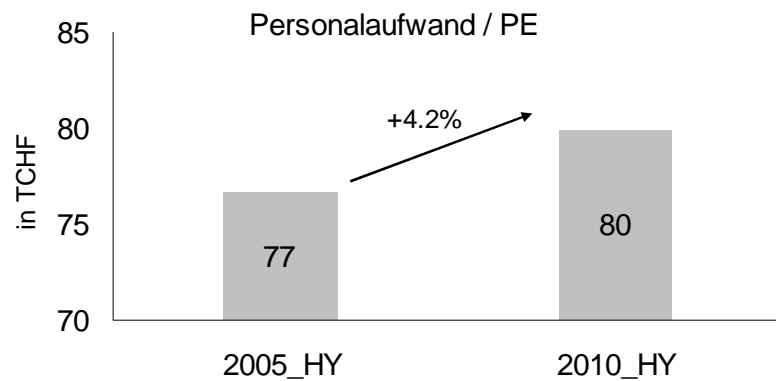
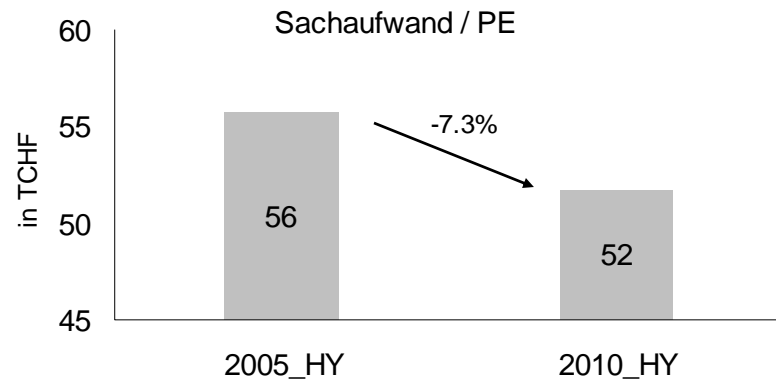


Geschäftsaufwand: Kosten unter Kontrolle



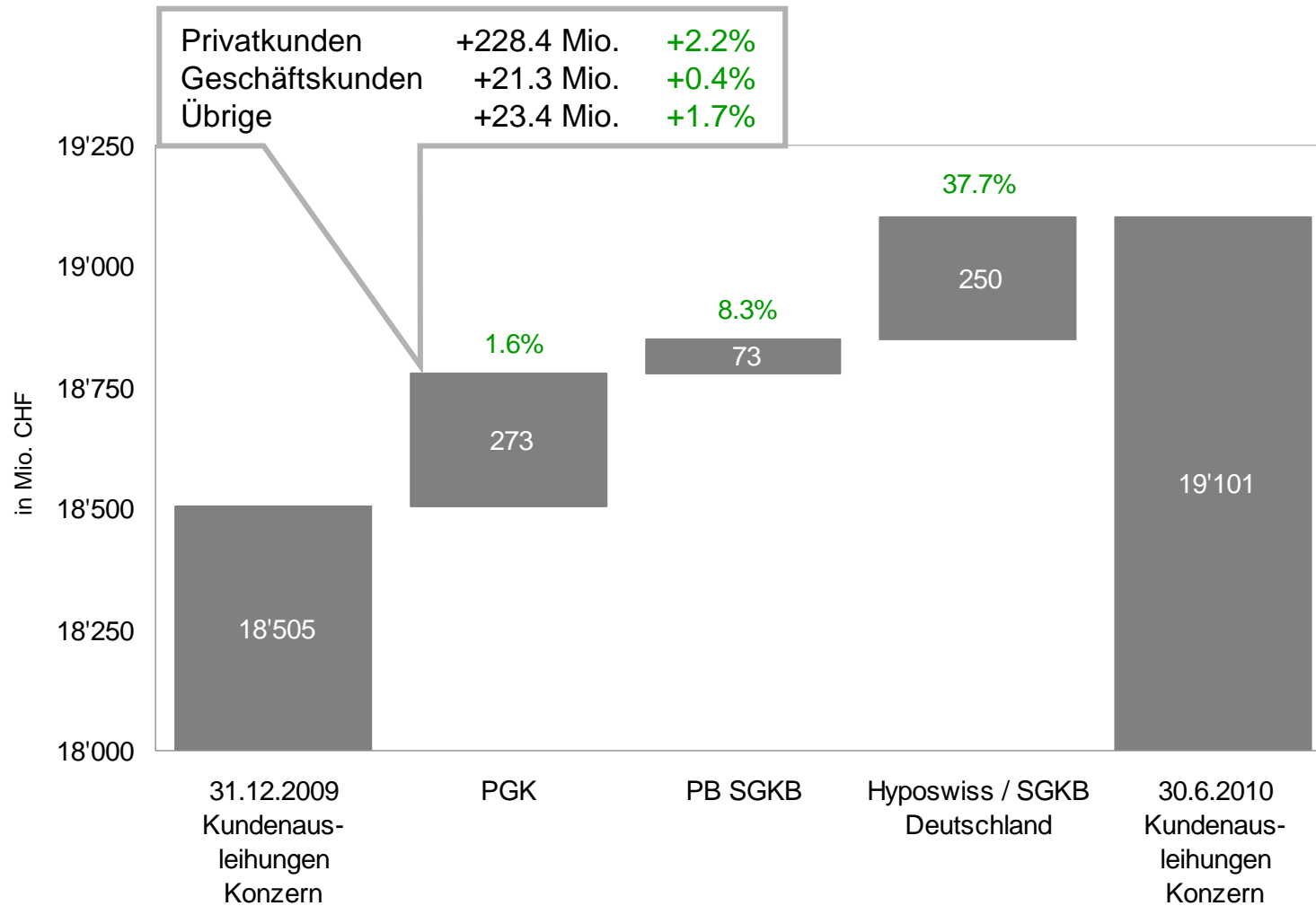
- Geschäftsaufwand auf Höhe Vorjahr
- Sparmassnahmen bei Projekten und im ordentlichen Geschäftsaufwand
- Ertragsrückgang im 1. Halbjahr belastet die Cost / Income-Ratio

Weitere Verbesserung der Produktivität

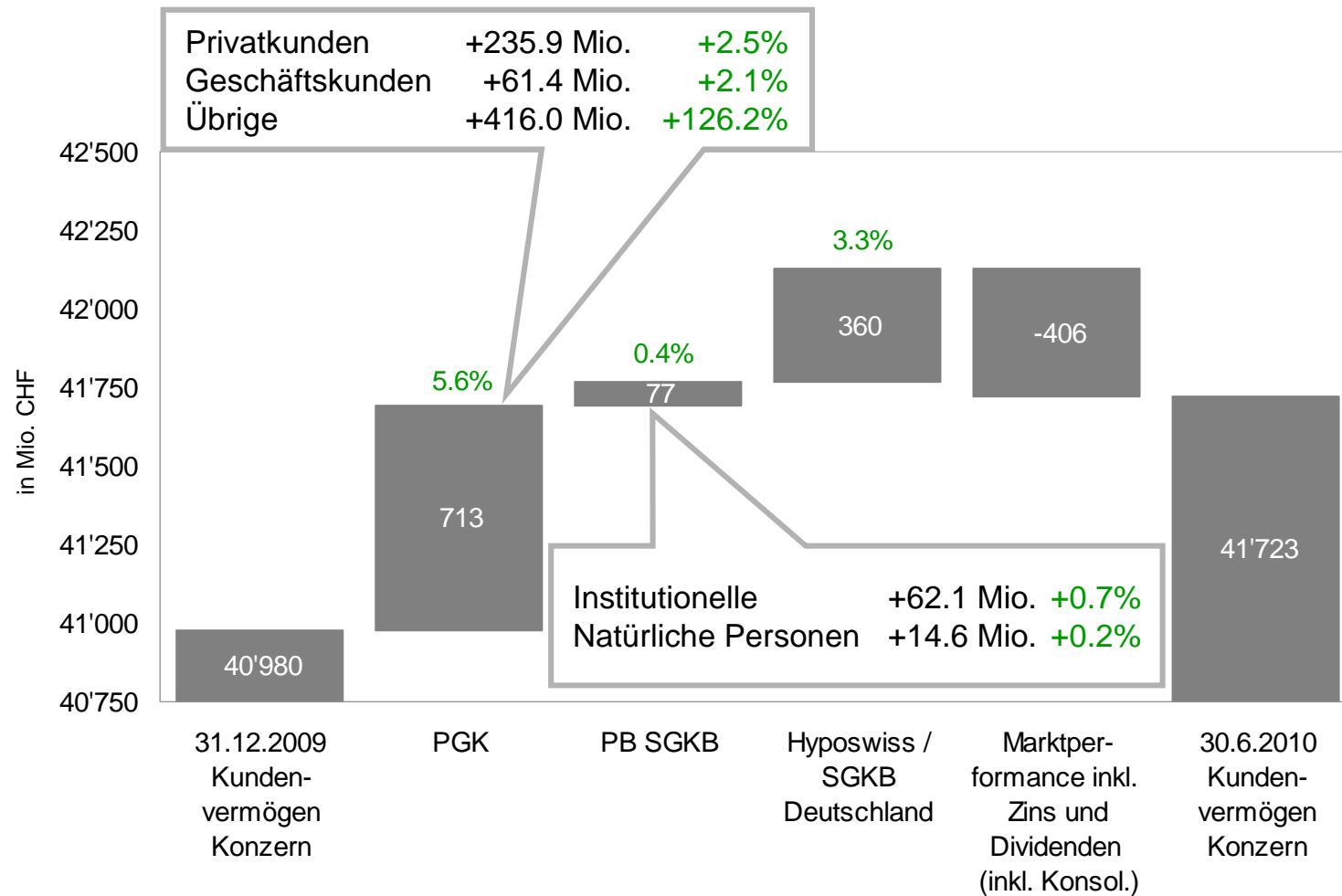


- Sachaufwand pro Personaleinheit markant gesunken
- Moderater Anstieg beim Personalaufwand vor allem teuerungsbedingt
- **Betreutes Geschäftsvolumen je Personaleinheit um rund 7% gesteigert**

Starkes Wachstum der Kundenausleihungen



Kundenvermögen auf neuer Höchstmarke



NNM Konzern CHF 1'208 Mio. = Summe PGK + PB SGKB + Hyposwiss + SGKB Deutschland + Konsolidierungseffekt (+57 Mio.)

Agenda

- Abschluss 30.6.2010

- Konzern

R. Ledergerber

- Private Banking

S. Peyer

- Private Banking

- Entwicklung im Private Banking

S. Peyer

- Neue Produkte und intensiviere Marktbearbeitung

R. Ledergerber

- Kreditportefeuille

R. Ledergerber

- Finanzieller Ausblick

R. Ledergerber

Private Banking (PB) SGKB Gruppe: Überblick

- Gute Net New Money-Leistung im Private Banking
- Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft: + 6.6%
- Marktumfeld beeinflusst Ertragslage
- Erfolgreicher Markteintritt der Tochterbank in München
- Optimierung Kostenstruktur bei Hyposwiss

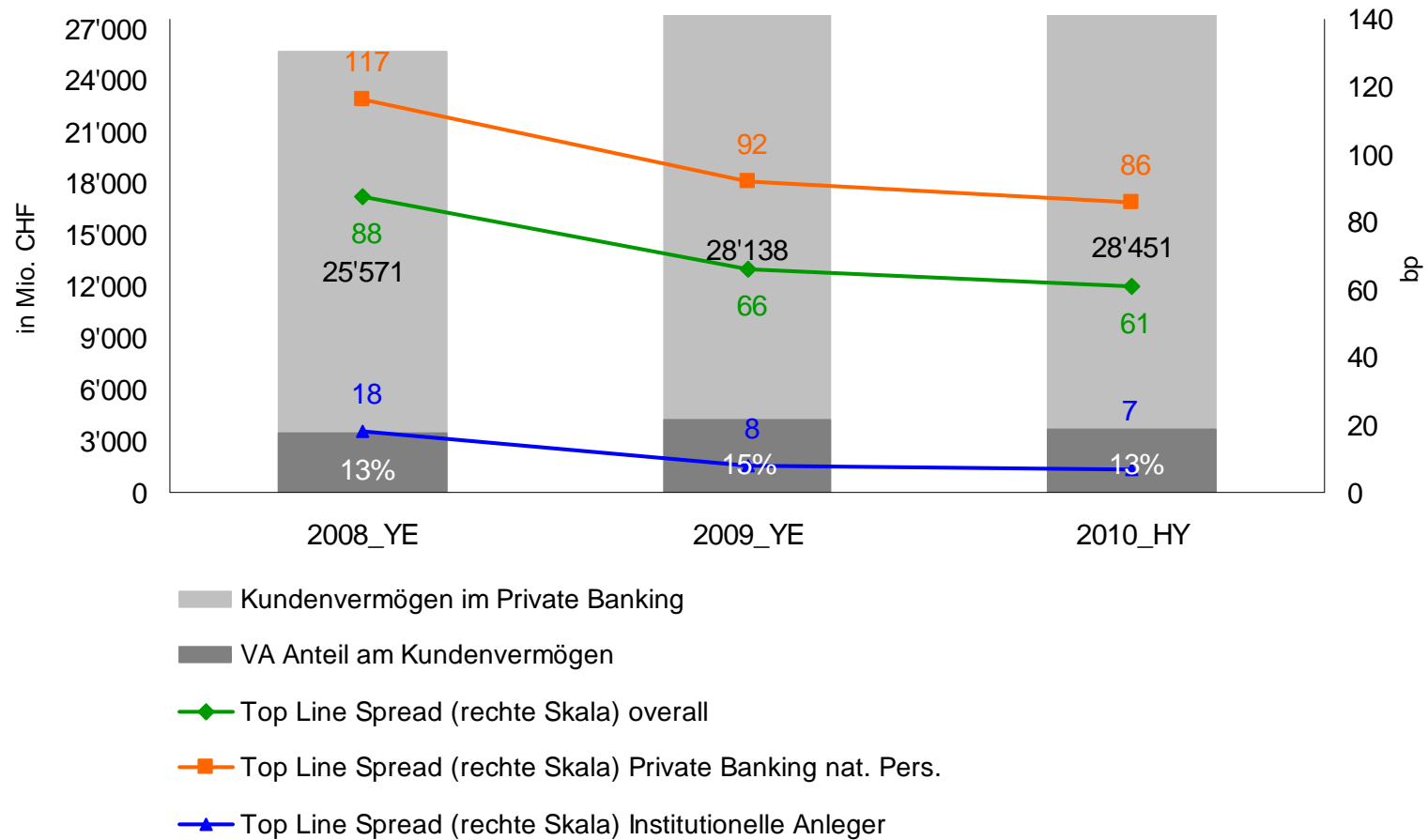
Private Banking (PB) SGKB Gruppe: Ergebnis

CHF Mio.	2010_HY	△	2009_HY	△	2008_HY
Betriebsertrag	86	-11.4 %	97	-16.8 %	117
Geschäftsaufwand	-61	-2.3 %	-62	25.1 %	-50
Bruttogewinn	25	-27.6 %	35	-47.8 %	67
Abschreibungen	-1	0.9 %	-1	72.2 %	-1
Wertberichtigungen	-2	-81.2 %	-9	-	-1
Betriebsergebnis	22	-10.7 %	25	-62.0 %	66
Reingewinn	17	-12.4 %	20	-64.5 %	56
Top Line Spread (Bp)	61	-	74	-	89
Institutionelle Anleger (Bp)	7	-	11	-	22
Private Banking (Bp)	86	-	102	-	117
Cost/Income-Ratio	71.8 %	-	65.1 %	-	43.2 %

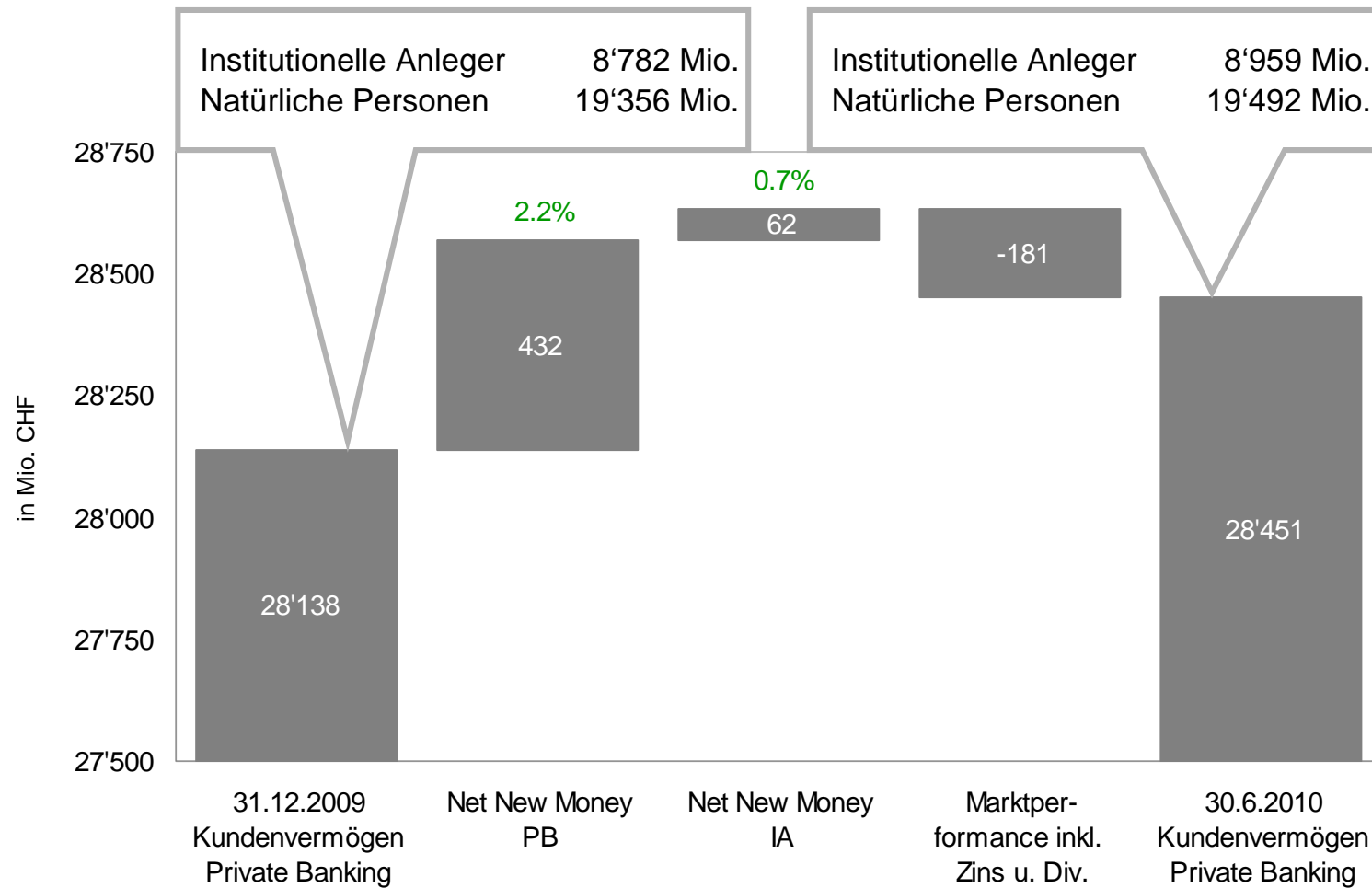
PB SGKB Gruppe: Gute Ausgangslage für Wachstum

CHF Mio.	2010_HY	△	2009_YE	△	2008_YE
Kundenvermögen	28'451	1.1 %	28'138	10.0 %	25'571
Personalbestand (PE)	354	-1.8 %	361	6.3 %	339
- davon Kundenberater	105	-3.7 %	109	21.1 %	90
CHF Mio.	2010_HY	△	2009_HY	△	2008_HY
NNM (ytd)	494	37.4 %	360	-74.5 %	1'409

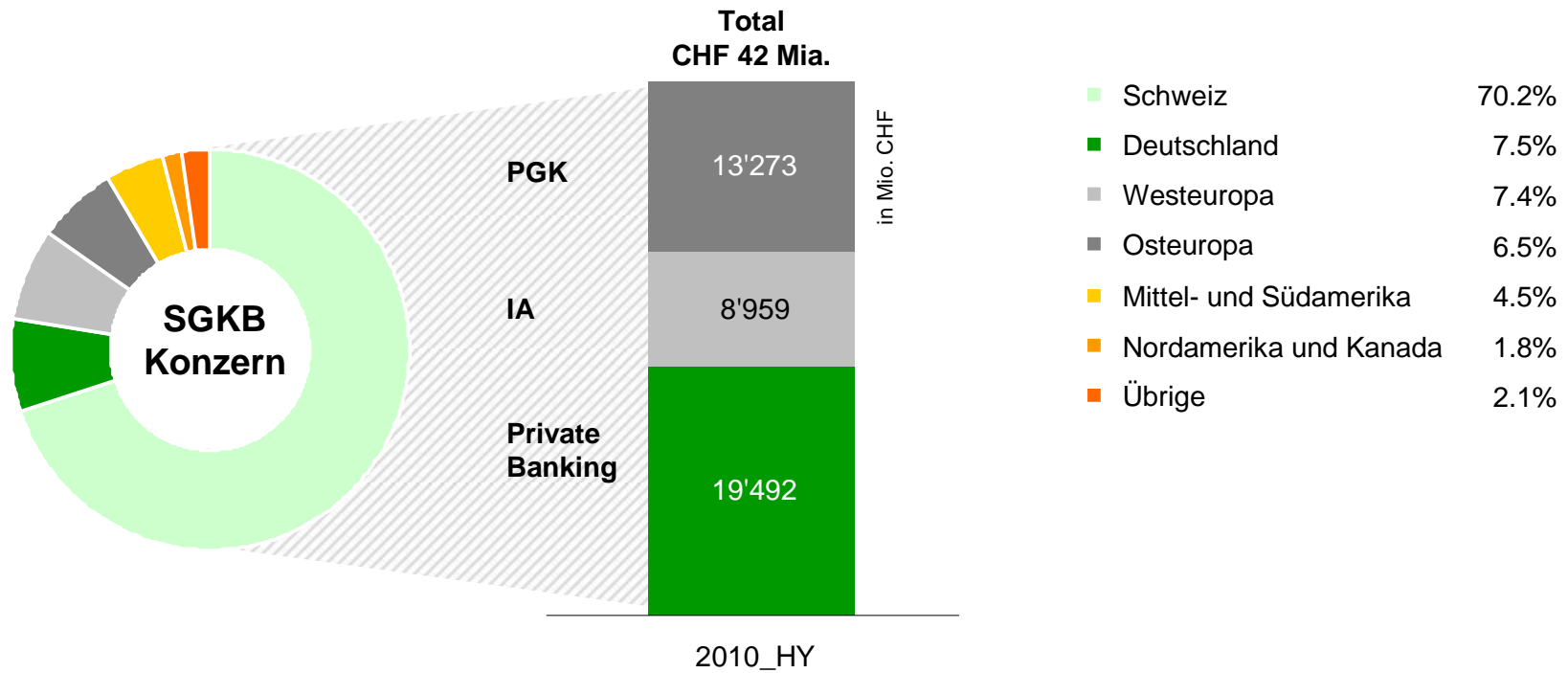
PB SGKB Gruppe: Rückgang Top Line Spread gebremst



PB SGKB Gruppe: Kundenvermögen gesteigert

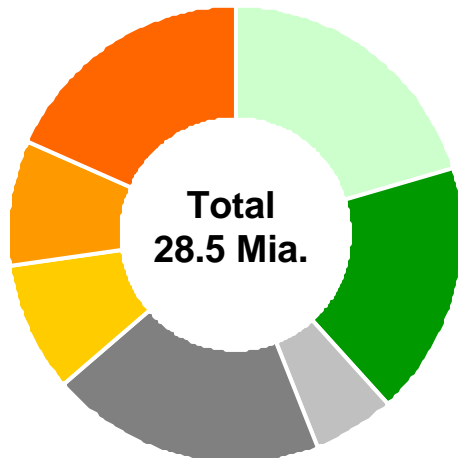


Kundenvermögen: Herkunft



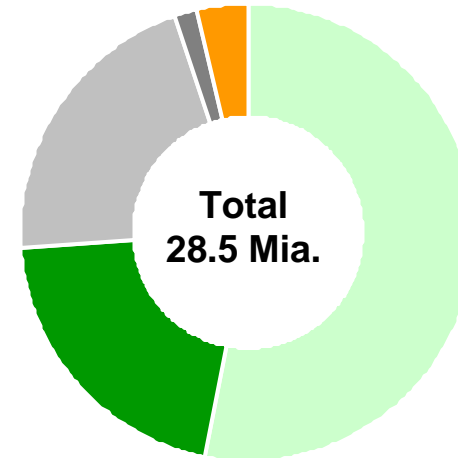
Kundenvermögen nach Anlageklassen und Währungen

Anlagekategorien des Kundenvermögens PB (Natürliche Personen und Institutionelle Anleger)



■ Obligationen	20.4 %
■ Aktien	17.9 %
■ Strukturierte Produkte	5.8 %
■ Fondsanteile	19.5 %
■ Treuhandanlagen	9.1 %
■ Spar- /Anlagegelder	8.9 %
■ Sicht-/Zeitgelder, Drittassets	18.4 %

Währungsverteilung des Kundenvermögens PB (Natürliche Personen und Institutionelle Anleger)



■ CHF	53.2 %
■ USD	20.6 %
■ EUR	21.0 %
■ GBP	1.5 %
■ JPY	0.2 %
■ Übrige	3.5 %

Agenda

- Abschluss 30.6.2010
 - Konzern R. Ledergerber
 - Private Banking S. Peyer
- Private Banking
 - Entwicklung im Private Banking S. Peyer
 - Neue Produkte und intensiviere Marktbearbeitung R. Ledergerber
- Kreditportefeuille R. Ledergerber
- Finanzieller Ausblick R. Ledergerber

Schwerpunkte in der Private-Banking-Strategie



Standorte

St. Gallen, München

Zürich, Genf, Lissabon

Strategische Schwerpunkte

- Wahrnehmung als führende Anlagebank im Heimmarkt
- Aufbau Tochterbank und Marktzugang in Deutschland
- Neuausrichtung / Ausbau Geschäft mit Institut. Anlegern
- Aufbau Key Client Desks (KMU-Exponenten etc.)
- Systematische Zusammenarbeit mit PGK

- Private-Banking-Spezialistin in SGKB-Gruppe
- State-of-the-art Investment Management für die Gruppe
- Fokus auf Wachstum in Offshore-Kernmärkten
- Ausbau Onshore-Geschäft in der Schweiz aus Zürich und Genf

Märkte

- Kantone SG und AR
- Deutschland

- Offshore: Fokus auf Osteuropa/GUS und Lateinamerika
- Onshore Schweiz

„Zurück zu den Wurzeln“ im Private Banking

	Vor der Finanzkrise	Nach der Finanzkrise
Produkte	komplex = smart	einfache, kundengerechte Lösungen
Anreizsysteme	asymmetrisch verteilte Risiken zwischen Beratern und Bank	Langfristig orientierte Kompensationsmodelle
Pricing	„Gebührendschungel der Banken“ (NZZ, Juni 2010)	Transparente Fee-Strukturen
Innere Haltung von Marktteilnehmern	Performance	„Peace of mind“
Vertrauen	„Big is beautiful“	Glaubwürdigkeit ist vielschichtig und langfristig zu pflegen
Beziehung Kunde-Berater	Transaktionsorientierung	Beratungsqualität, Vertrauensbeziehung

PB SGKB Gruppe: Philosophie und Positionierung

- Kundenzentriertes Beratungsmodell
 - langfristige Betreuung durch gleichen Berater
 - minimale Segmentierung
- Geschäftsphilosophie
 - „Open architecture“
 - Kein „Product-Pushing“
- Fundamental erneuerte Palette der angebotenen Vermögenverwaltungsmandate
- Einfaches Gebührenmodell

Agenda

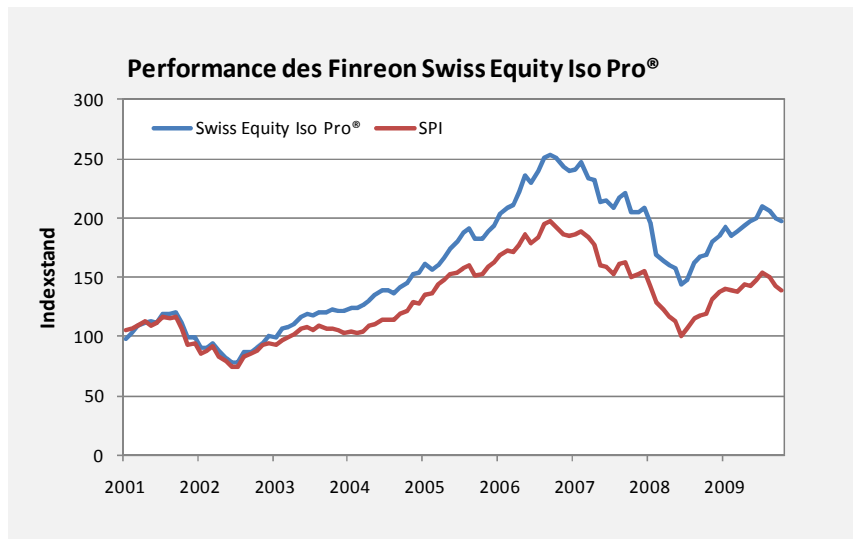
- Abschluss 30.6.2010
 - Konzern R. Ledergerber
 - Private Banking S. Peyer
- Private Banking
 - Entwicklung im Private Banking S. Peyer
 - Neue Produkte und intensiviere Marktbearbeitung R. Ledergerber
- Kreditportefeuille R. Ledergerber
- Finanzieller Ausblick R. Ledergerber

Private Banking: Neue Produkte

- Vollständige Überarbeitung der Mandatspalette
- Lancierung des Retail-Mandatstypus „Futura“;
Vermögensaufbau ab CHF 25'000.-
- Partnerschaften mit Unternehmen aus Umfeld der Universität St.Gallen
 - Asset Liability Management für Pensionskassen mit c-alm AG
 - Institutionelles Mandat Swiss Equity Iso Pro Mandat mit Finreon AG

Institutionelles Mandat: Finreon Swiss Equity Iso Pro

- „Swiss“: 75 grösste Titel am schweizerischen Aktienmarkt
- „Iso“: Gleichgewichtung der Titel
- „Pro“: Quantitative Optimierung mit Einbezug des Minimum Varianz Portfolios
- Maximalgewichtung pro Titels: 5%
- Investment Advisor: Finreon AG / Investment Manager: St. Galler Kantonalbank



Historische Performancezahlen*

	SEIP®	SPI
Oktober 2001 - Juni 2010		
Rendite (p. a.)	8.3%	3.3% (+5.1%)
Volatilität (p. a.)	14.6%	15.3%
Rendite/Risiko	0.57	0.21
Tracking Error (zum SPI)	6.1%	-

Letzten 3 Jahre

Rendite (p. a.)	-7.6%	-10.3% (+2.8%)
Volatilität (p. a.)	16.1%	17.1%

* Backtesting: Januar 1998 bis Dezember 2009
Real Data: Januar 2010 bis Juni 2010

2010	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
Swiss Equity Iso Pro®	1.7%	1.2%	5.3%	-1.7%	-2.8%	-1.5%							2.0%
SPI	-1.0%	3.5%	4.2%	-2.6%	-4.9%	-2.8%							-3.9%
Relative Performance (netto)	2.7%	-2.3%	1.0%	0.8%	2.1%	1.3%							5.9%

Marktbearbeitung Deutschland – Freistellung

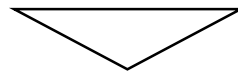
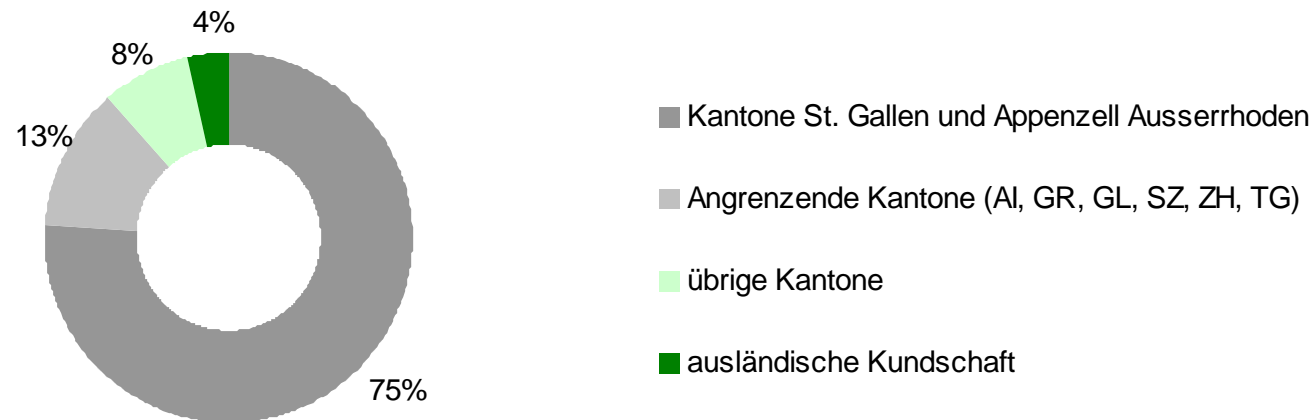


Agenda

- Abschluss 30.6.2010
 - Konzern R. Ledergerber
 - Private Banking S. Peyer
- Private Banking
 - Entwicklung im Private Banking S. Peyer
 - Neue Produkte und intensiviere Marktbearbeitung R. Ledergerber
- Kreditportefeuille R. Ledergerber
- Finanzieller Ausblick R. Ledergerber

Kreditportfolio – Fokus auf Heimmarkt

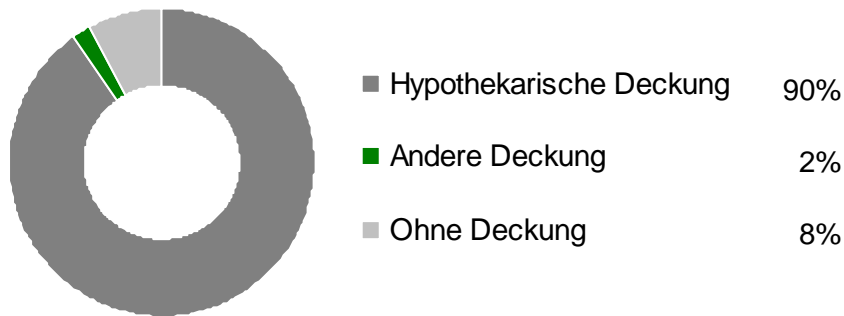
Kundenausleihungen Domizil Schuldner Total CHF 18.2 Mia.



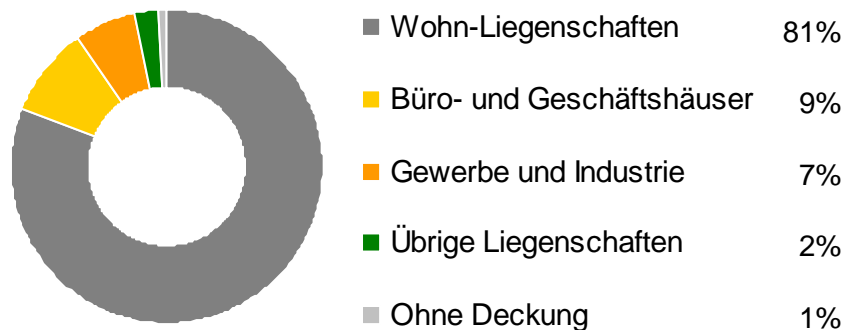
**Grundsatz «Fokussierung der Geschäftstätigkeit
auf Kantone St. Gallen und Appenzel Ausserrhoden»**

Kreditrisikomanagement – solide Kreditabsicherung

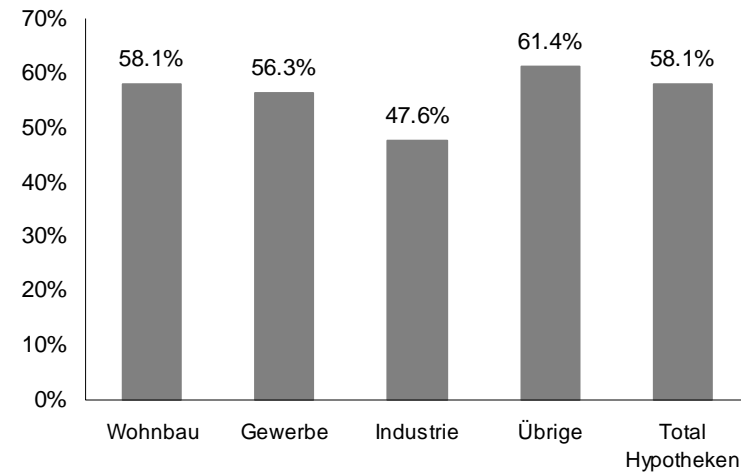
Deckungsart der Kundenausleihungen (Total CHF 18.2 Mia.)



Art der Hypothekarforderungen (Total CHF 16.0 Mia.)



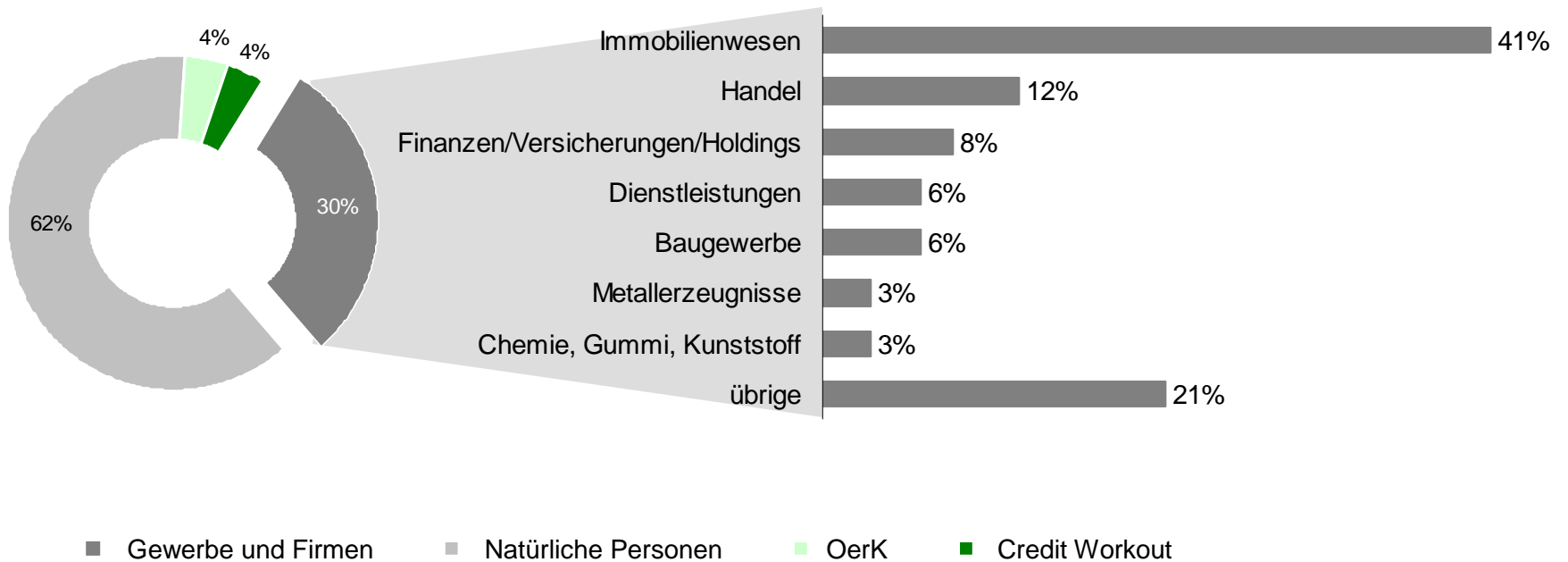
Durchschnittliche Belehnungshöhen Hypotheiken



Breite Diversifikation (1/2)

Kundenausleihungen (Total CHF 18.2 Mia.)

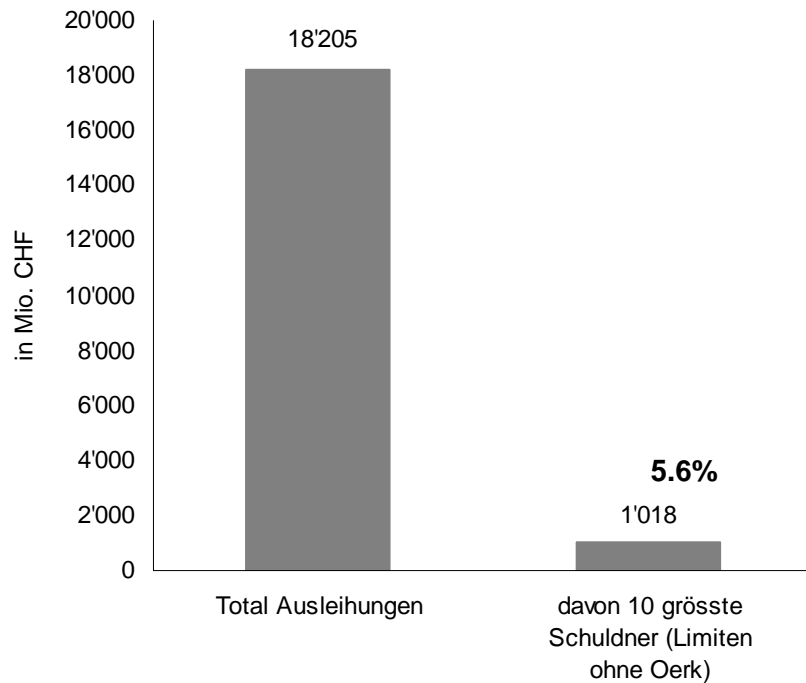
Gewerbe und Firmen (CHF 5.4 Mia.) grösste Branchen*



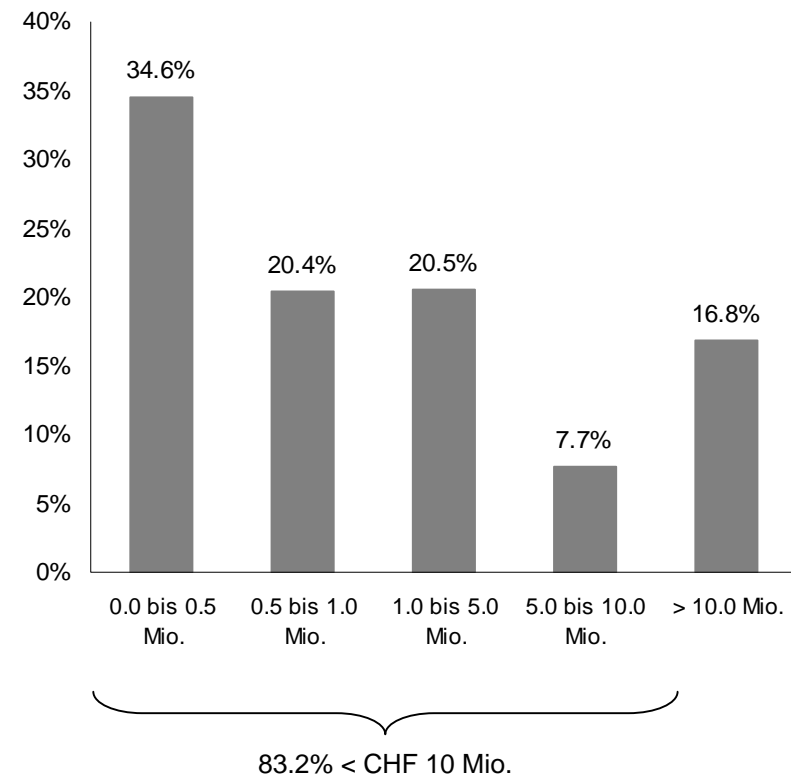
*) Kategorisierung gemäss NOGA-Codes

Breite Diversifikation (2/2) – keine Klumpenrisiken

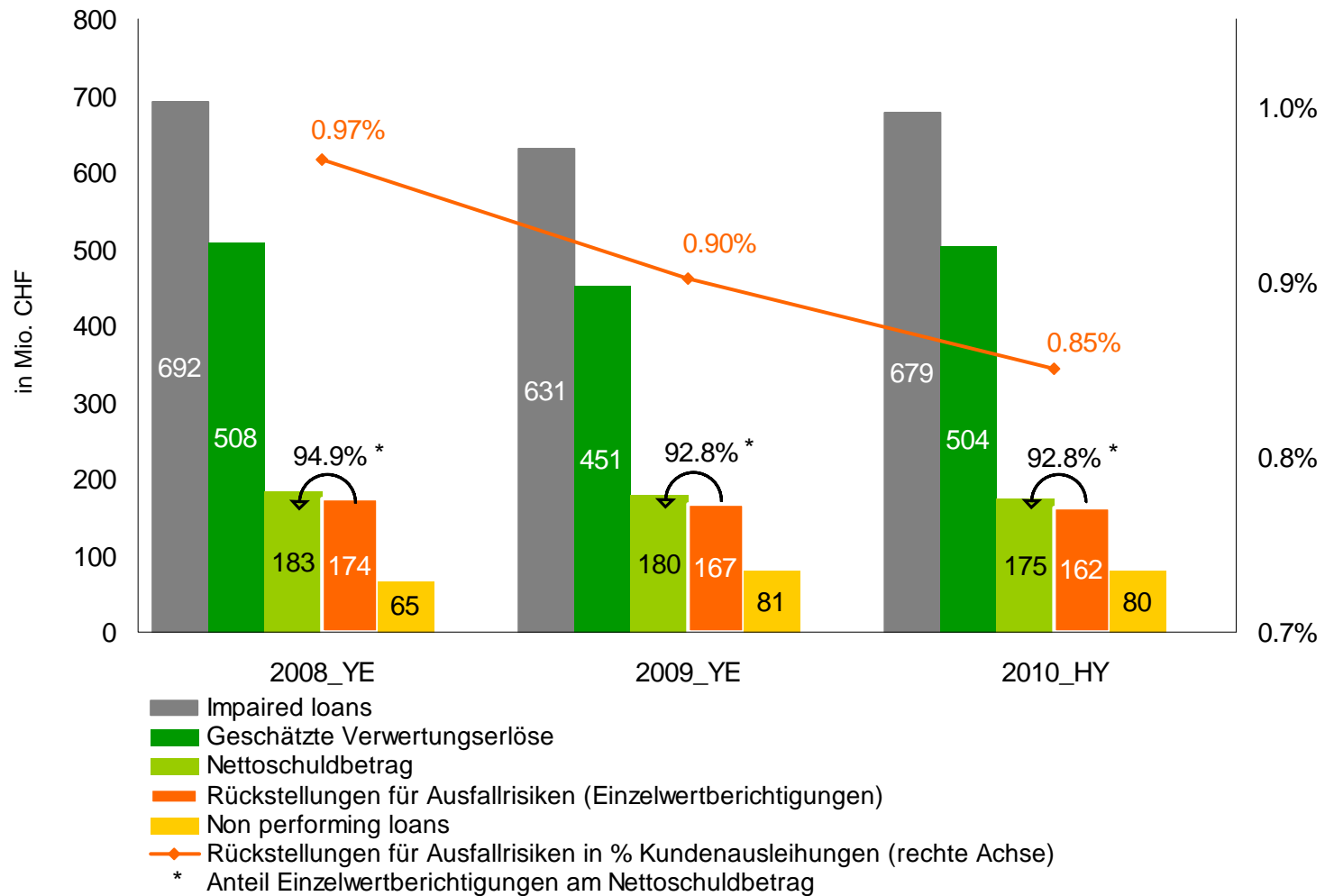
Anteil 10 grösste Schuldner
(zusammengefasste wirtschaftliche Einheiten)



Kreditportfolio nach Grössenklassen
(einzelne Schuldner nicht nach wirtschaftlichen Einheiten zusammengefasst)



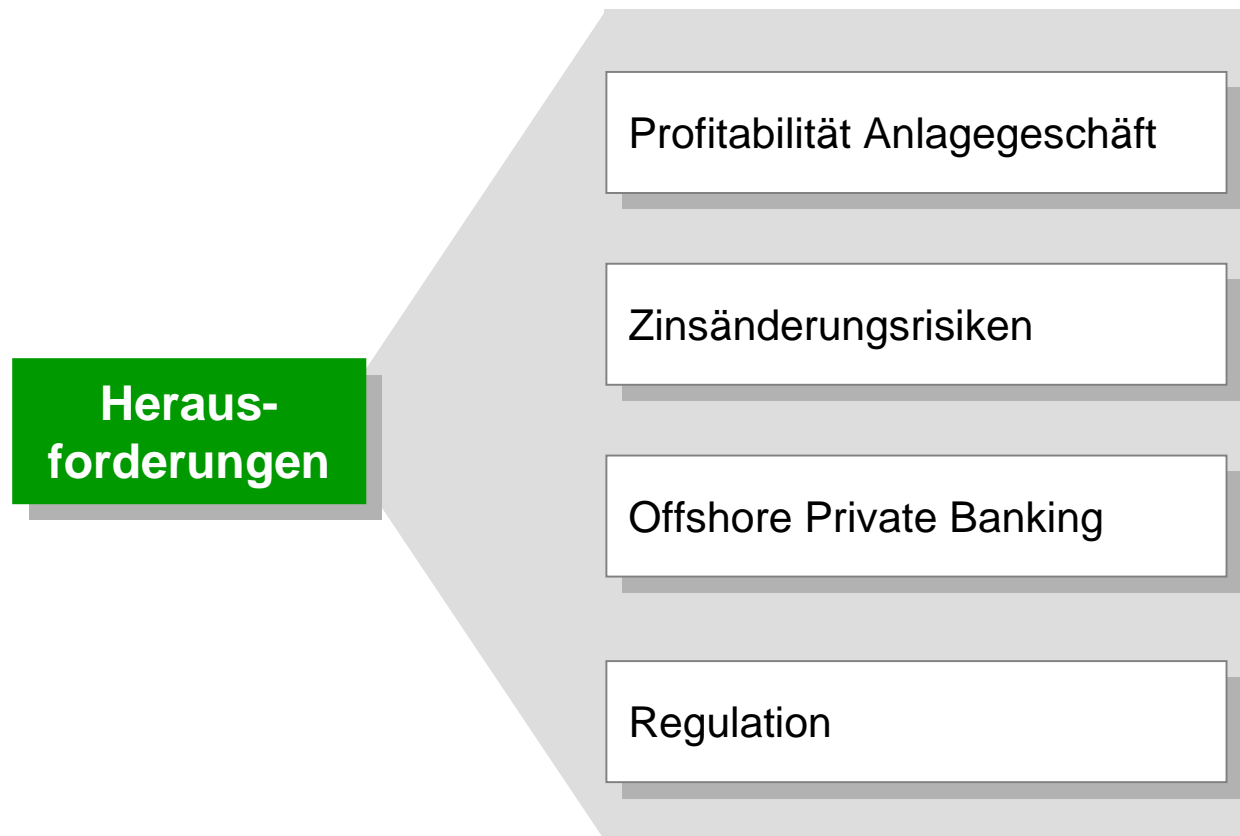
Kreditrisiko: Stabile Entwicklung



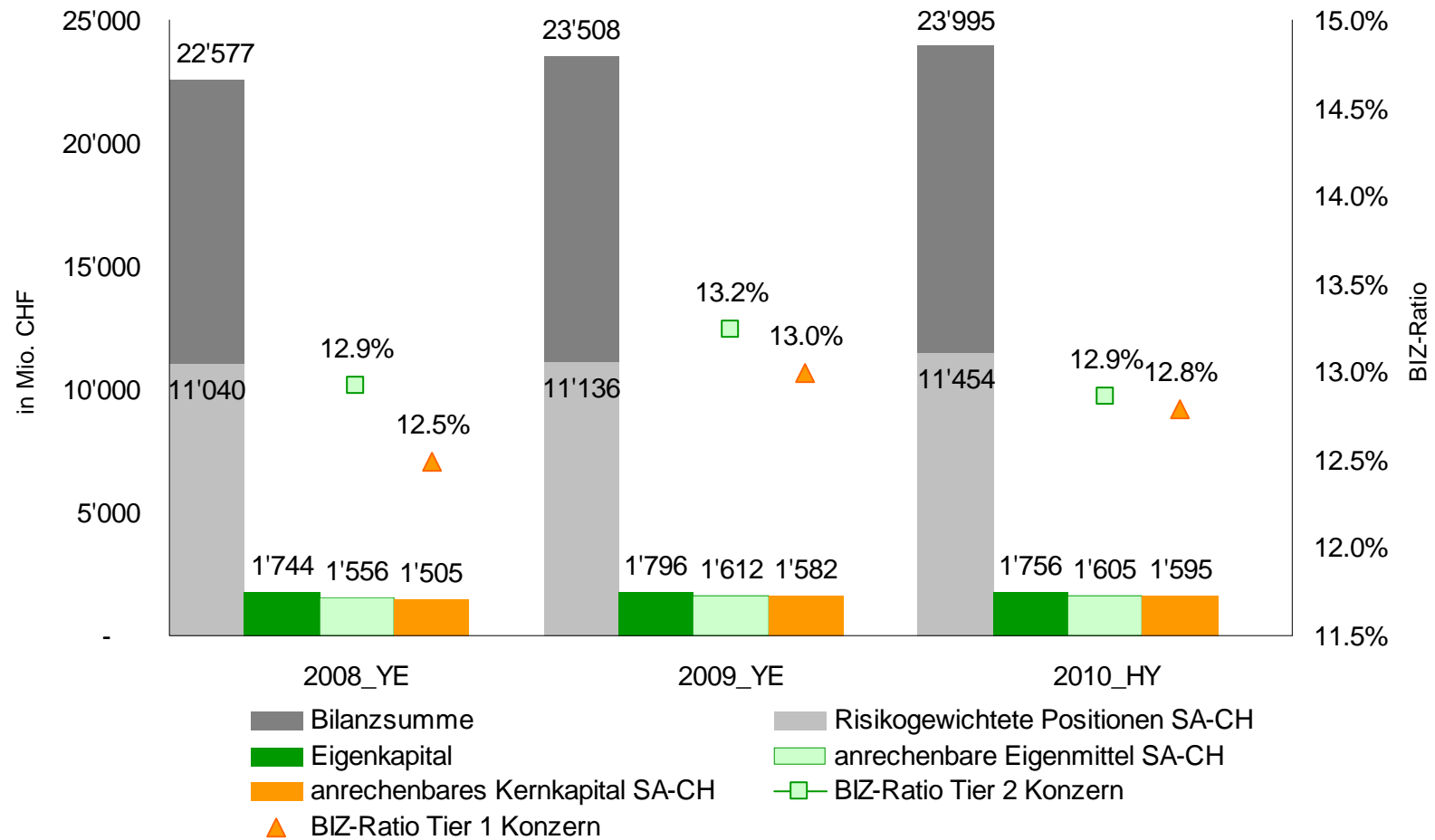
Agenda

- Abschluss 30.6.2010
 - Konzern R. Ledergerber
 - Private Banking S. Peyer
- Private Banking
 - Entwicklung im Private Banking S. Peyer
 - Neue Produkte und intensiviere Marktbearbeitung R. Ledergerber
- Kreditportefeuille R. Ledergerber
- Finanzieller Ausblick R. Ledergerber

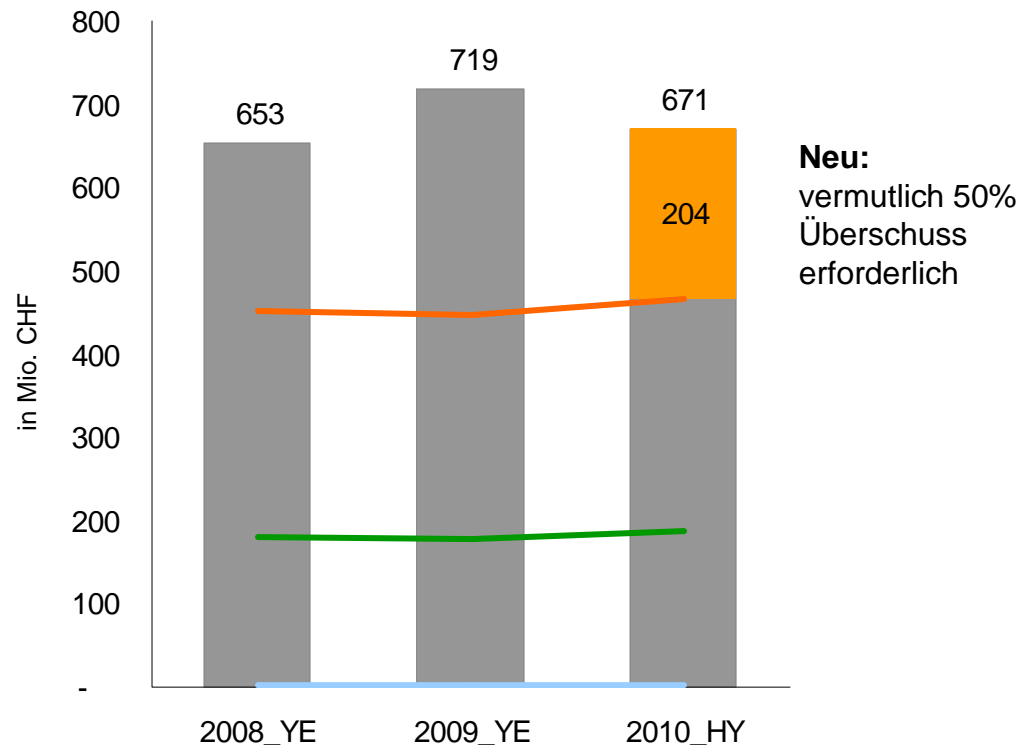
Strategische Herausforderungen



Starke Eigenkapitalbasis



Neue Eigenkapital-Anforderungen der FINMA



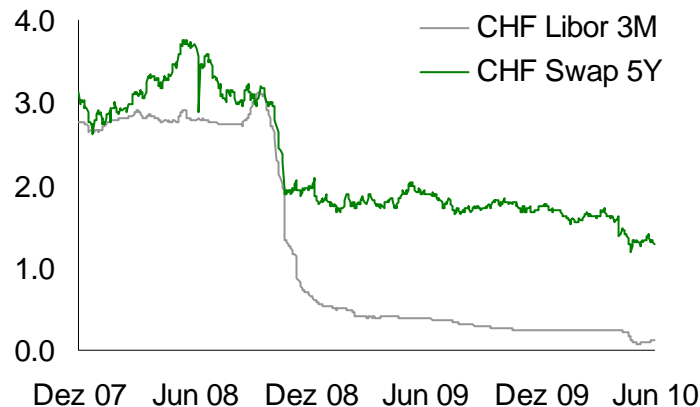
Neu:
vermutlich 50%
Überschuss
erforderlich

- Gemäss Diskussionspapier der FINMA ist die SGKB künftig der Kategorie mit 50-60% Eigenkapital-Überdeckung zuzuordnen (über Säule 1 gemäss Basel II)
- Bankindividueller Überschuss wird von der FINMA noch festgelegt
- Erwartete Verschärfung der Eigenmittelanforderungen durch FINMA (von +20% auf +50 bis 60% Überschuss) können jederzeit eingehalten werden

- Eigenmittelüberschuss gem. Basel II
- Eigenmittelüberschuss nach Verschärfung FINMA-Vorschriften
- Eigenmittelanforderung Basel II (100% der erford. Eigenmittel)
- Überdeckung FINMA (120% der erford. Eigenmittel)
- künftige Überdeckung FINMA (150% der erford. Eigenmittel)

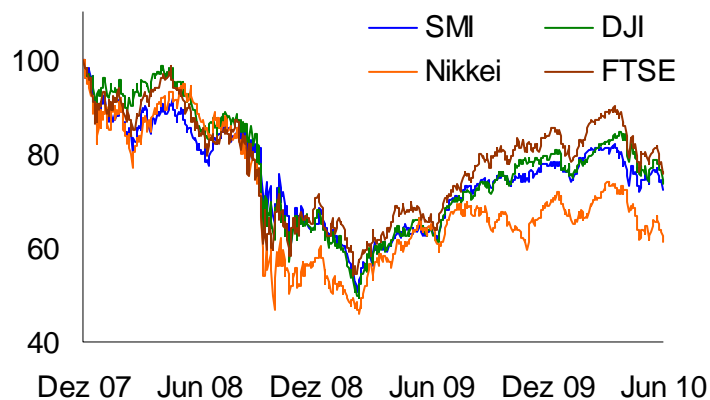
Marktumfeld bestätigt Geschäftsmodell

Zinsen



- Beginn des Zinserhöhungszyklus gegen Ende 2010 erwartet
- Zinsabsicherung vorgenommen
- ➔ Kurzfristig Reduktion Zinsertrag

Aktienmärkte



- Starke Kursschwankungen und Währungseinfluss auf die Kundenvermögen
- Normalisierung des Anlageverhaltens der Kunden erst teilweise erfolgt (Aktivität, Produktemix)
- ➔ Zunahme Kommissions- und DL-Ertrag, weiteres Erholungspotential

Mittelfrist-Ziele Konzern

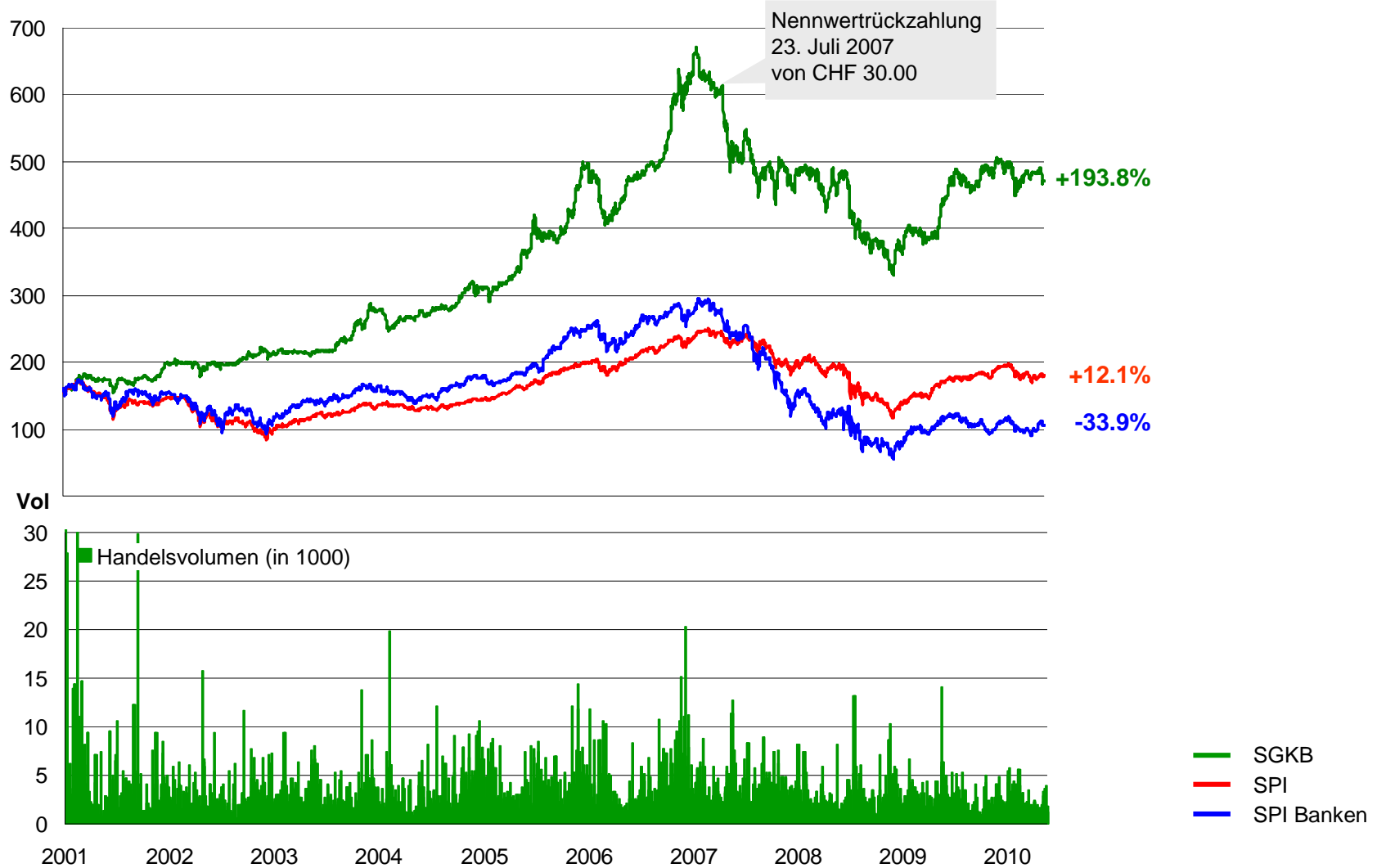
Wachstum Kundenausleihungen	3%
Wachstum Kundenvermögen* (Net New Money)	5%
Cost/Income-Ratio	50%
Return on Equity (RoE) vor Steuern	15%

* Kundenvermögen = AuM, Kundengelder und Fondskonti abzüglich Doppelzählungen

Ausblick 2010: Jahresergebnis unter Vorjahr

- Anspruchsvolles Marktumfeld bleibt auch im 2. Halbjahr bestehen
- Konkrete Ergebnisprognose hängt von folgenden Punkten ab:
 - Zeitpunkt und Ausmass der absehbaren Zinserhöhungen
 - Rückgewinnung Anlegervertrauen in den Märkten
 - Abbau hohe Liquiditätshaltung
 - Erhöhung Transaktionsvolumen
 - Tiefere Wertberichtigungen erwartet

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