

Aktionärsbrief 2/2002



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

UNSERE VISION VOR AUGEN

Im zweiten Quartal jährte sich der erfolgreiche Börsengang der St. Galler Kantonalbank. Sie als Aktionärinnen und Aktionäre brachten Ihr Interesse an der Geschäftsentwicklung durch Ihr zahlreiches Erscheinen an der Generalversammlung vom 24. April zum Ausdruck. Mit Freude beobachten wir das stetig wachsende Aktionariat und damit verbunden die weitere Verankerung unserer Bank im Publikum. Schritt für Schritt verwirklichen wir unsere Strategie der Wertsteigerung durch qualitativ hochstehende Dienstleistungen und gezieltes Wachstum. Unser besonderes Augenmerk gilt dabei dem Ausbau der Vermögensberatung. Mit dem Erwerb der HYPOSWISS Privatbank AG mit Sitz in Zürich, die als eigenständige Tochter seit dem zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres Bestandteil unseres Konzerns ist, verstärken wir unsere Kompetenzen und unser Ertragspotenzial in entscheidendem Masse. Daneben bleibt das Zinsengeschäft unsere Hauptertragsquelle.

Trotz turbulenter Entwicklung der Börsen dürfen wir Ihnen heute einen erfreulichen Semesterabschluss unterbreiten.



**St.Galler
Kantonalbank**

Dr. Franz Peter Oesch
Präsident des Verwaltungsrates

U. Rügsegger

Dr. Urs Rügsegger
Präsident der Geschäftsleitung

Erfreuliches erstes Halbjahr 2002

Der Kauf der Zürcher HYPOSWISS Privatbank AG (HYPOSWISS) gehörte für uns unternehmensstrategisch zu den wichtigsten Massnahmen in der ersten Hälfte dieses Jahres. Dank der starken Position der HYPOSWISS bei den vermögenden Privatkunden konnten wir das Wertschöpfungspotenzial in der Vermögensberatung entscheidend vergrössern. Finanziert wird dieses Geschäft teilweise durch die erste Wandelanleihe in der Geschichte der St.Galler Kantonalbank (SGKB), die Anfang Mai mit grossem Erfolg emittiert wurde. Bereits seit 1. April fliessen die HYPOSWISS-Zahlen in die Konzernrechnung ein; die Erfolgsrechnung des 2. Quartals 2002 sowie die Bilanzbestände wurden per 30. Juni 2002 konsolidiert.

Ertragsstarkes Zinsengeschäft

Die Erfolgsrechnung des Konzerns zeigt zur Jahresmitte ein erfreuliches Bild. Der Betriebsertrag liegt mit CHF 203.3 Mio. deutlich über dem Vorjahresergebnis, ebenso der Bruttogewinn mit CHF 86.8 Mio. (+19.3%). Vor allem das Zinsgeschäft hat zum positiven Zwischenresultat beigetragen: Der Zinsensaldo konnte um CHF 19.5 Mio. auf CHF 140.0 Mio. (+16.2%) ausgeweitet werden, obwohl die Hypothekarzinssätze per Ende Februar gesenkt wurden. Auf die HYPOSWISS entfallen davon CHF 3.7 Mio. oder 2.6%.

Die starken Rückgänge an sämtlichen Aktienbörsen der Welt wirkten sich negativ auf die Erträge im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft aus. Dank der Akquisition der HYPOSWISS ist es gelungen, den Ertrag im Vergleich zum Vorjahr um CHF 6.3 Mio. (+13.6%) auf CHF 52.6 Mio. zu steigern.

Der Personal- und Sachaufwand stieg im ersten Halbjahr 2002 um CHF 13.2 Mio. auf insgesamt CHF 116.5 Mio. (+12.8%). Diese Entwicklung ist auf die Integration der HYPOSWISS zurückzuführen; ohne HYPOSWISS würde sich der Geschäftsaufwand auf dem Niveau von 2001 bewegen. Auf dem tiefen Vorjahresniveau sind die Wertberichtigungen für Kreditrisiken geblieben. Sie sind ein Spiegelbild der anhaltend erfreulichen Qualitätsverbesserung des Kreditportefeuilles.

Das Betriebsergebnis liegt mit CHF 69.1 Mio. 15.1% über dem Wert des Vorjahres. Nach Abzug der Steuern verbleibt für das erste Halbjahr 2002

ein Konzerngewinn von CHF 57.7 Mio., womit der Vorjahresgewinn um CHF 6.4 Mio. oder 12.5% übertroffen wird. Dazu hat die HYPOSWISS CHF 6.6 Mio. beigetragen.

Wachstum dank HYPOSWISS

Die Konzern-Bilanzsumme hat sich im ersten Halbjahr 2002 um CHF 1.7 Mia. auf CHF 19.1 Mia. erhöht. Das Wachstum geht dabei mit CHF 1.6 Mia. fast vollständig auf das Konto der HYPOSWISS. Die Kundenausleihungen haben um CHF 0.4 Mia. auf CHF 15.5 Mia. zugenommen, was im wesentlichen ebenfalls eine Folge der HYPOSWISS-Bestände ist.

Bei der SGKB haben primär die Kundenausleihungen der natürlichen Personen und des Gewerbes zugenommen, wobei letzteres die erfreulichen Geschäftsbeziehungen zwischen Kantonalbank und KMU widerspiegelt. Zudem wurde die Qualität des Kreditportfolios weiter verbessert, indem notleidende Positionen abgebaut werden konnten.

Die Kundengelder nahmen um CHF 1.7 Mia. auf insgesamt CHF 10.6 Mia. zu. Der Bestand der Wertberichtigungen und Rückstellungen verringerte sich nochmals um CHF 8.6 Mio. auf neu CHF 264.7 Mio. Die eigenen Mittel vor Gewinnverwendung stiegen hingegen um CHF 24.3 Mio. auf CHF 1 080.9 Mio.

Das Volumen der Assets under Management (Depotvolumen und Treuhandanlagen) nahm durch den Kauf der HYPOSWISS um CHF 5.5 Mia. oder 44.1% auf insgesamt CHF 18.0 Mia. zu.

Verhalten optimistisch in die zweite Jahreshälfte

Die für das zweite Halbjahr angekündigte konjunkturelle Erholung scheint sich zu verzögern. Wir rechnen deshalb mit einer anhaltend tiefen Investitionsneigung und entsprechend geringen Impulsen für das Bilanzgeschäft, wobei das tiefe Zinsniveau eine gewisse Unterstützung bietet. Aufgrund der Börsensituation, die nach wie vor sehr schwierig ist, werden die Erträge aus Handel und Kommissionen auf dem aktuellen Niveau bleiben. Unter diesen Rahmenbedingungen rechnet die SGKB für die Gruppe mit einem betrieblichen Ergebnis wie im Vorjahr.

Kennzahlen Konzern

ERFOLGSRECHNUNG in 1000 CHF	1. Semester 2002	1. Semester 2001	1. Semester 2000
Betriebsertrag	203 346	176 121	178 583
Geschäftsaufwand	(116 497)	(103 308)	(93 151)
Betriebsergebnis (Zwischenergebnis)	69 087	60 017	76 042
Konzerngewinn	57 665	51 263	47 899

ERGEBNIS JE AKTIE in CHF			
Semester-Ergebnis pro Aktie (CHF)	11.56 ¹⁾	10.25	9.58

KENNZAHLEN			
Eigenkapitalrendite vor Steuern (Basis: Betriebsergebnis)	13.2%	12.1%	16.3%
Eigenkapitalrendite nach Steuern (Basis: Konzerngewinn)	11.0%	10.4%	10.3%
Geschäftsaufwand inkl. Abschreibungen/ Betriebsertrag (ohne Abschreibungen auf immateriellen Werten)	60.3%	62.1%	54.5%

BILANZ in 1000 CHF	30.6.2002	31.12.2001	31.12.2000
Kundenausleihungen	15 472 632	15 059 040	14 910 434
Kundengelder	10 612 929	8 939 649	8 866 205
Bilanzsumme	19 075 277	17 366 979	17 143 907
Eigene Mittel	1 080 930	1 056 625	1 003 785

VERWALTETE KUNDENVERMÖGEN in 1000 CHF			
Total verwaltete Vermögen	27 759 844	20 598 961	21 552 374
Davon Assets under Management	18 005 750	12 497 805	13 479 941
– Depotvolumen	16 223 960	12 241 809	13 253 001
– Treuhandanlagen	1 781 790	255 996	226 940

PERSONALBESTAND			
Personaleinheiten teilzeitbereinigt	1 074	953	930

RATING MOODY'S	31.12.2001	30.12.2000	31.12.1999
Senior Unsecured Domestic Currency	Aa2	Aa2	Aa2
Bank Deposits	Aa2/P-1	Aa2/P-1	Aa2/P-1
Bank Financial Strength	B	B	B

1) Unter Berücksichtigung von Wandelanleihe und von ausstehenden Optionen ergibt sich ein verwässertes Semester-Ergebnis pro Aktie von CHF 11.45

Neue Ertragspotenziale in der Vermögensverwaltung

Mehr als die Hälfte der gesamten Wertschöpfung der Schweizer Banken entfällt auf die Verwaltung privater und institutioneller Vermögen. Davon wiederum werden 85 % im Privatkundengeschäft erzielt. Von grosser Bedeutung im Schweizer Private Banking ist die Betreuung ausländischer Kunden. Von den verwalteten Depots stammen über 50% aus dem Ausland. Auf globaler Ebene nehmen Schweizer Banken mit einem geschätzten Marktanteil von 30% gar den ersten Platz in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung ein.

Die St.Galler Kantonalbank sieht – trotz widriger Umstände auf den Finanzmärkten – mittel- bis langfristig immer noch Wachstumspotenzial im Private Banking und baut deshalb ihre Aktivitäten in diesem Bereich aus. Die auf den 1. Januar 2001 erfolgte Überführung des Anlagegeschäftes in die rechtlich eigenständige St.Galler Vermögensberatung SGVB bildete den Auftakt zur Verwirklichung der Expansionspläne. In einem zweiten Schritt folgte im Frühjahr 2002 der Kauf der Zürcher HYPOSWISS Privatbank AG.

Zwei Standbeine im Private Banking

Mit der St.Galler Vermögensberatung und der HYPOSWISS verfügt die SGKB-Gruppe über zwei unabhängige Tochtergesellschaften, die beide im Private Banking tätig sind. Ihre Schwerpunkte liegen jedoch in unterschiedlichen Marktsegmenten. Beide Institute werden unabhängig voneinander geführt.

Kontinuität in der Arbeit und im Erscheinungsbild sind in einer ersten Phase wichtige Voraussetzungen für einen erfolgreichen Übergang. Die Weiterführung der bekannten Marke erleichtert die Bindung der HYPOSWISS-Kunden. Die Tatsache, dass die SGKB mit Aa2 von Moody's das gleiche Rating hat wie die UBS als ehemalige Besitzerin, war sicher förderlich. Ziel ist, die Marktbearbeitung im Private Banking noch schlagkräftiger zu gestalten.

Bearbeitung unterschiedlicher Marktsegmente

Die SGVB verwaltet ein Kundenvermögen von CHF 9.4 Mia., die HYPOSWISS Privatbank AG betreut Kunden mit einem Gesamtvermögen in Höhe von rund CHF 5.8 Mia. 60% der SGVB-Kunden sind private Anleger, 40% Institutionelle. Die Tätigkeit

der HYPOSWISS konzentriert sich ausschliesslich auf private Kundschaft. Sowohl die SGVB als auch die HYPOSWISS verwalten Vermögen mit einem Depotvolumen in der Regel ab CHF 500 000. Die Kundschaft der HYPOSWISS ist mit einem durchschnittlichen Anlagevolumen über CHF 1 Mio. pro Kunde jedoch einem höheren Vermögenssegment zuzuordnen.

Beide Private Banking-Institute stellen ihren Kunden Produkte und Leistungen zur Verfügung, die sie auf dem Markt grundsätzlich bei allen Anbietern einkaufen. Entscheidend ist die Qualität des Angebots. Ein Schwergewicht der SGVB liegt in der umfassenden Finanzplanung mit einem lebensphasenorientierten Betreuungsansatz. Ab einer Depotgrösse von CHF 2–3 Mio. bieten die Anlagespezialisten der HYPOSWISS massgeschneiderte Lösungen an, zu denen auch eigenentwickelte Produkte zählen.

Zukünftige Herausforderungen

Die externen Bedingungen im Private Banking werden schwieriger. Einerseits sehen sich die Banken mit einer Verschärfung des Wettbewerbs konfrontiert, andererseits hat sich das generelle Marktklima in jüngster Zeit drastisch verändert. Ein Reigen von Negativmeldungen – nicht nur aus der amerikanischen Unternehmenswelt – hat zu einer eigentlichen Vertrauenskrise geführt, die weltweit die Aktienmärkte erodieren liess. Zwar werden historisch tiefe Zinsen der Konjunkturerholung helfen; eine langfristige Erholung der Aktienmärkte ist aber nur möglich, wenn das Vertrauen wieder hergestellt werden kann. Wir sehen es deshalb als unsere Aufgabe, auch in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld die Anlagebedürfnisse unserer Kunden zu befriedigen und ihnen qualitativ hochstehende Dienstleistungen anzubieten. Vor diesem Hintergrund entscheidet die Intensivierung der Pflege und Bindung der zunehmend anspruchsvolleren Kundschaft massgeblich über den zukünftigen Erfolg von Private Banking-Instituten. Die SGVB und die HYPOSWISS sind gerüstet.

Fragen an Roland Ledergerber

Sie sind neuer Leiter des Bereiches Privat- und Geschäftskunden (PGK). Welche Visionen haben Sie für diesen Bereich?

Mit Blick auf unsere Kundschaft wollen wir mit einer qualitativ hochstehenden Beratung, einer verlässlichen persönlichen Betreuung sowie mit attraktiven Produkten und Dienstleistungen nachhaltige Mehrwerte schaffen. Die Privatkunden und KMU sollen uns als ihre Beziehungs- und Servicebank wählen, erleben und weiter empfehlen. Kundennähe ist oberstes Gebot.

Mit Blick auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möchte ich, dass sie auf dem Fundament einer soliden Professionalität eine Passion für die persönliche Wertschätzung unserer Kundschaft und Servicequalität entwickeln. Und schliesslich mit Blick auf den Markt möchte ich, dass wir unsere führende Position im Kanton St.Gallen behaupten, wenn möglich ausbauen und im Kanton Appenzell Ausserrhoden einen massgeblichen Marktanteil gewinnen.

Der Bereich PGK erwirtschaftete im Jahr 2001 76.4% des Konzernbetriebssertrages oder 83.5% des Konzerngewinns. Nun wurde mit der Akquisition der HYPOSWISS die Vermögensberatung ausgebaut. Welchen Einfluss hat das auf die Rolle der PGK innerhalb der St.Galler Kantonalbank?

Unsere Rolle ändert sich dadurch nicht, aber unsere Möglichkeiten werden im Verbund grösser. Davon bin ich felsenfest überzeugt. Unsere Aufgabe ist es, für unsere Kundschaft und unser Aktionariat nachhaltige Mehrwerte zu schaffen. Ob mein Bereich nun 83.5%, 70% oder 50% zum Konzernergebnis beisteuert, ist dabei unerheblich. Aus strategischer Sicht macht die Abstützung auf zwei in etwa gleich starke, zukunftsfrüchtige Geschäftsbereiche zweifellos Sinn. Wir sind aufgrund der Staatsgarantie im Bilanzgeschäft weitgehend auf das Kantonsgebiet beschränkt. Hingegen kann das Private Banking gezielt ausserkantonale Wachstumspotenziale erschliessen.

Die St.Galler Kantonalbank ist im Geschäft mit Privatkunden und KMU Marktführer. Wo kann der Bereich PGK noch zulegen?

Wir haben uns die Position des Marktführers trotz starker Konkurrenz über die Jahre hart erarbeitet.



Dieser Erfolg verpflichtet. Weil Bankprodukte immer mehr austauschbar werden, richten wir den Fokus auf die Beratung unserer Kunden. Hier wird künftig entschieden, wer erfolgreich ist. Das heisst erstens, dass wir im Geschäft mit Privatkunden und KMU die Qualität von Service und Beratung konsequent verbessern, indem wir beispielsweise die Customer Relationship Management Philosophie umsetzen. Zweitens werden wir unsere führende Stellung als Bank rund um das Thema Wohnen ausbauen. Drittens entwickeln wir die Finanzplanung als Dienstleistung für das Geschäft mit Privatkunden und KMU weiter, um so auch unseren Privatkunden durch die gesamtheitliche Betrachtung und Vernetzung von Steuern, Vorsorge- und Versicherungsaspekten, Finanzanlagen und Finanzierungen Mehrwerte zu verschaffen. Und viertens geht es darum, die Refinanzierung mit stabilen Kundengeldern sicherzustellen.

ZUR PERSON Roland Ledergerber ist seit dem 1. Juni 2002 Mitglied der Geschäftsleitung und Bereichsleiter Privat- und Geschäftskunden (PGK). Er kam im Dezember 1998 zur SGKB und war zuerst Leiter Firmenkunden. Später, nachdem die Privatkunden und Firmenkunden zum Bereich PGK zusammengeführt worden waren, war er Vertriebsleiter und Stellvertreter des Bereichsleiters. Vor seinem Wechsel zur SGKB arbeitete Roland Ledergerber während zwölf Jahren im In- und Ausland für die UBS AG – im Controlling, Corporate and Institutional Banking Europe und im Firmenkundengeschäft Schweiz. Seine Studien absolvierte Roland Ledergerber an der Universität St.Gallen (lic. oec. HSG).

Konzernbilanz

AKTIVEN in 1000 CHF	30.6.2002	in %	31.12.2001	in %	Veränderungen	in %
Flüssige Mittel	132 709	0.7	144 580	0.8	(11 871)	(8.2)
Forderungen aus Geldmarktpapieren	537 933	2.8	506 307	2.9	31 626	6.2
Forderungen gegenüber Banken	1 625 078	8.5	510 553	3.0	1 114 525	218.3
Forderungen gegenüber Kunden	2 967 365	15.6	2 917 528	16.8	49 837	1.7
Hypothekarforderungen	12 505 267	65.6	12 141 512	69.9	363 755	3.0
Kundenausleihungen	15 472 632	81.2	15 059 040	86.7	413 592	2.7
Handelsbestände	19 927	0.1	117 633	0.7	(97 706)	(83.1)
Finanzanlagen	637 342	3.3	590 846	3.4	46 496	7.9
Nicht konsolidierte Beteiligungen	33 813	0.2	33 351	0.2	462	1.4
Sachanlagen/Immaterielle Werte	352 686	1.8	181 486	1.0	171 200	94.3
Rechnungsabgrenzungen	115 791	0.6	96 145	0.6	19 646	20.4
Sonstige Aktiven	147 366	0.8	127 038	0.7	20 328	16.0
Total Aktiven	19 075 277	100.0	17 366 979	100.0	1 708 298	9.8
Davon:						
– Total nachrangige Forderungen	14 367		21 975		(7 608)	(34.6)
– Total Forderungen gegenüber nicht konsolidierten Beteiligungen	107 423		104 571		2 852	2.7
– Total Forderungen gegenüber dem Kanton St.Gallen	0		0		0	0.0
PASSIVEN						
Verpflichtungen gegenüber Banken	1 389 771	7.3	1 626 010	9.4	(236 239)	(14.5)
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	5 226 516	27.4	5 203 470	30.0	23 046	0.4
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	4 428 860	23.2	2 834 295	16.3	1 594 565	56.3
Kassenobligationen	957 553	5.0	901 884	5.2	55 669	6.2
Kundengelder	10 612 929	55.6	8 939 649	51.5	1 673 280	18.7
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	5 333 300	28.0	5 074 900	29.2	258 400	5.1
Rechnungsabgrenzungen	235 061	1.2	198 540	1.1	36 521	18.4
Sonstige Passiven	158 547	0.8	197 920	1.1	(39 373)	(19.9)
Wertberichtigungen und Rückstellungen	264 739	1.4	273 335	1.6	(8 596)	(3.1)
Aktienkapital	500 000	2.6	500 000	2.9	0	0.0
Kapitalreserven	11 883	0.1	5 774	0.0	6 109	105.8
Gewinnreserven	511 382	2.7	458 011	2.7	53 371	11.7
Konzerngewinn	57 665	0.3	92 840	0.5	(35 175)	(37.9)
Total eigene Mittel	1 080 930	5.7	1 056 625	6.1	24 305	2.3
Total Passiven	19 075 277	100.0	17 366 979	100.0	1 708 298	9.8
Davon:						
– Total nachrangige Verpflichtungen	260 000		160 000		100 000	62.5
– Total Verpflichtungen gegenüber nicht konsolidierten Beteiligungen	1 299 852		1 427 510		(127 658)	(8.9)
– Total Verpflichtungen gegenüber dem Kanton St.Gallen	331 736		290 317		41 419	14.3
AUSSERBILANZGESCHÄFTE						
Eventualverpflichtungen	239 509		173 230		66 279	38.3
Unwiderrufliche Zusagen	68 901		93 804		(24 903)	(26.5)
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	40 562		38 882		1 680	4.3
Derivative Finanzinstrumente:						
– Kontraktvolumen	3 910 962		3 277 055		633 907	19.3
– Positive Wiederbeschaffungswerte	39 600		22 329		17 271	77.3
– Negative Wiederbeschaffungswerte	75 194		92 235		(17 041)	(18.5)
Assets under Management	18 005 750		12 497 805		5 507 945	44.1
Treuhandanlagen	1 781 790		255 996		1 525 794	596.0
Treuhandkredite	837		0		837	100.0

Konzernerfolgsrechnung

in 1 000 CHF	1. Semester 2002	1. Semester 2001	Veränderungen	in %
Zins- und Diskontertrag	327 089	347 795	(20 706)	(6.0)
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsbestand	861	2 123	(1 262)	(59.5)
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	10 441	7 293	3 148	43.2
Zinsaufwand	(198 415)	(236 702)	38 287	(16.2)
Erfolg aus dem Zinsgeschäft	139 976	120 509	19 467	16.2
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	640	611	29	4.7
Kommissionsertrag Wertschriften und Anlagegeschäft	46 094	39 627	6 467	16.3
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	8 187	7 786	401	5.1
Kommissionsaufwand	(2 315)	(1 722)	(593)	34.4
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	52 606	46 302	6 304	13.6
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	5 889	3 645	2 244	61.6
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	1 249	723	526	72.8
Erträge der nicht konsolidierten Beteiligungen	1 246	1 027	219	21.3
Liegenschaftenerfolg	2 185	1 810	375	20.7
Anderer ordentlicher Ertrag	4 413	5 060	(647)	(12.8)
Anderer ordentlicher Aufwand	(4 218)	(2 955)	(1 263)	42.7
Übriger ordentlicher Erfolg	4 875	5 665	(790)	(13.9)
Betriebsertrag	203 346	176 121	27 225	15.5
Personalaufwand	(62 312)	(53 363)	(8 949)	16.8
Sachaufwand	(54 185)	(49 945)	(4 240)	8.5
Geschäftsaufwand	(116 497)	(103 308)	(13 189)	12.8
Bruttogewinn	86 849	72 813	14 036	19.3
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	(6 072)	(6 088)	16	(0.3)
Abschreibungen auf immateriellen Werten	(6 095)	0	(6 095)	
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	(5 595)	(6 708)	1 113	(16.6)
Betriebsergebnis (Zwischenergebnis)	69 087	60 017	9 070	15.1
Ausserordentlicher Ertrag	5 516	2 045	3 471	169.8
Ausserordentlicher Aufwand	(712)	(45)	(667)	
Steuern	(16 226)	(10 754)	(5 472)	50.9
Konzerngewinn	57 665	51 263	6 402	12.5

Managementrechnung

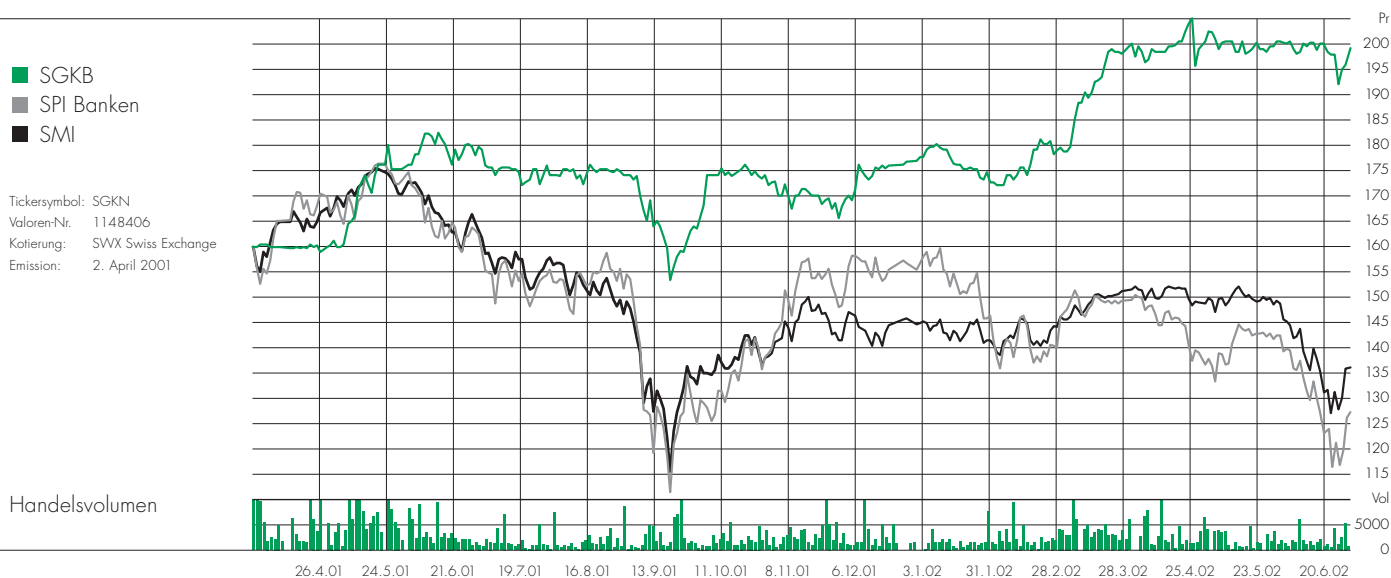
in 1 000 CHF	Privat- und Geschäftskunden		SGVB		HYPOSWISS ¹⁾		Corporate Center		Konzern	
	2002	Veränd. in %	2002	Veränd. in %	2002	Veränd. in %	2002	Veränd. in %	2002	Veränd. in %
Betriebsertrag	144 358	12.4	31 348	-11.1	20 162	-	7 478	-39.8	203 346	15.5
Geschäftsaufwand	-83 138	7.4	-19 132	-2.9	-10 782	-	-3 445	-44.6	-116 497	12.8
Bruttogewinn	61 220	19.9	12 216	-21.4	9 380	-	4 033	-35.0	86 849	19.3
- Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	0	-	-1 250	-	-563	-	-10 354	74.0	-12 167	99.9
- Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	-5 141	-3.0	-76	-88.0	-178	-	-200	-74.2	-5 595	-16.6
Betriebsergebnis	56 079	22.6	10 890	-26.3	8 639	-	-6 521	-	69 087	15.1
- Ausserordentlicher Erfolg	0	-	0	-	-	-	4 804	140.2	4 804	140.2
- Steuern	-9 200	19.1	-2 455	-11.0	-2 082	-	-2 489	-	-16 226	50.9
Konzerngewinn	46 879	23.2	8 435	-29.8	6 557	-	-4 206	-	57 665	12.5
Assets under Management²⁾	2 784 602	-1.8	9 409 148	-2.6	5 812 000	-			18 005 750	44.1
Anzahl Personaleinheiten ²⁾	495	-0.8	107	2.7	130	-	342	-1.9	1 074	12.8

1) Erfolgswerte der HYPOSWISS des 2. Quartals 2002 2) Bei den Beständen wird die Veränderung gegenüber Ende 2001 angegeben.

Investoreninformation

KURSVERLAUF

Der Kurs der SGKB-Titel hat sich im Vergleich zum gesamtschweizerischen Markt sehr gut entwickelt. Von der Kotierung am 2. April 2001 bis zum 30. Juni 2002 hat sich der Titel um 22.5% verbessert.



AKTIENSTATISTIK

Ergebnis je Aktie (nicht annualisiert)	CHF 11.56
Dividende je Aktie	CHF 8.00 ¹⁾
Ausgegebene Aktien	5 000 000 (Floating 1 850 000)
Zeitgewichtete Anzahl dividendenberechtigter Aktien	4 989 044
Anzahl Aktien im Eigenbesitz (Durchschnitt)	11 014
Aktionäre	18 990
Emissionspreis	CHF 160.00
Aktienkurs	CHF 196.00
Börsenkapitalisierung	CHF 980.0 Mio.
Relation Börsenkapitalisierung/eigene Mittel	90.7%
Return on Equity (Basis: Betriebsergebnis)	13.2%
Ausgewiesene eigene Mittel	CHF 1 080.9 Mio.
Dividendenrendite	4.1%
Price-Earning-Ratio (annualisiert)	8.5x
Pay-out-Ratio (annualisiert)	34.6%

1) Für das am 31.12.2001 abgeschlossene Geschäftsjahr

WICHTIGE TERMINE

Generalversammlung	30. April 2003
Publikation Jahresergebnis	20. Februar 2003
Medienkonferenz	20. Februar 2003

KONTAKTE

Investor Relations, Herbert Bosshart
 St. Leonhardstrasse 25, CH-9001 St. Gallen
 Telefon ++41 (0)71 231 32 18
 Fax ++41 (0)71 231 33 36
 E-Mail herbert.bosshart@sgkb.ch
 (investorrelations@sgkb.ch)