

St. Galler Kantonalbank

Konzernabschluss 30.06.2011

Analystenkonferenz

18. August 2011

Agenda

- Abschluss 30.06.2011 R. Ledergerber
- Konzern
- Kreditqualität
- Bilanzqualität
- Private Banking – Antworten auf die „neue“ Realität S. Peyer
- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
- Ausblick R. Ledergerber

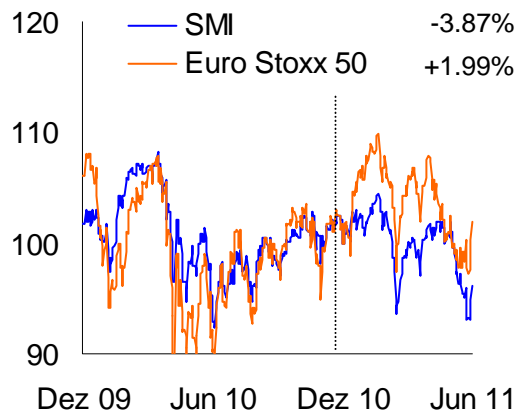
Erfreuliches Neugeschäft – Ergebnis stabil

- **Volumen / Bestände gesteigert**
anhaltend starkes Wachstum der Neugeschäfte bei Kundenvermögen und Kundenausleihungen
- **Erträge** währungsbereinigt **gehalten**
- **Sachaufwand erwartungsgemäss höher**
wegen Zusammenführung IT-Plattform SGKB mit Tochtergesellschaft Hyposwiss Zürich
- **Konzerngewinn um 3.9% über Vorjahresniveau**
- **Ausblick 2011:** Angesichts der aktuellen Marktverwerfung ist eine Prognose für das zweite Halbjahr schwierig. Hält diese wirtschaftliche Konstellation an, erwarten wir einen Jahresgewinn unter dem Vorjahr

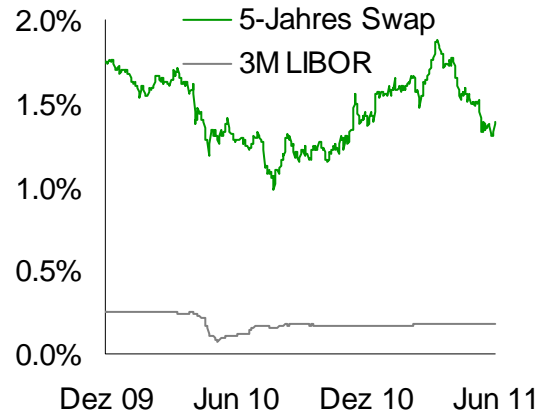
Akzentuierte Situation an den Finanzmärkten

Börsenperformance 2011

indexiert 31.12.2010

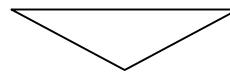
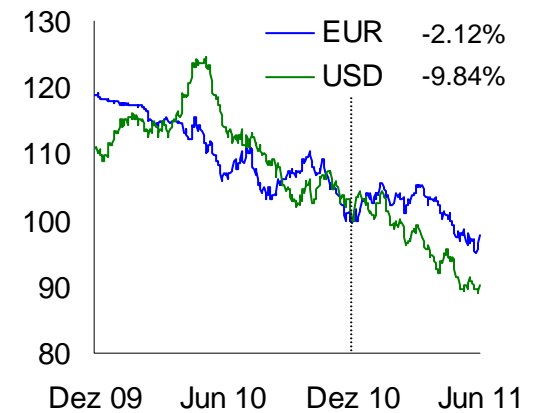


Zinskurven 2011



Währungsentwicklung 2011

indexiert 31.12.2010



Solides Wachstum der Schweizer Wirtschaft 2011

- BIP Wachstum 2.1%
- Arbeitslosenquote 3.1%
- Inflation 0.7%

Schätzung seco 14.06.2011

Reingewinn um 3.9% gesteigert

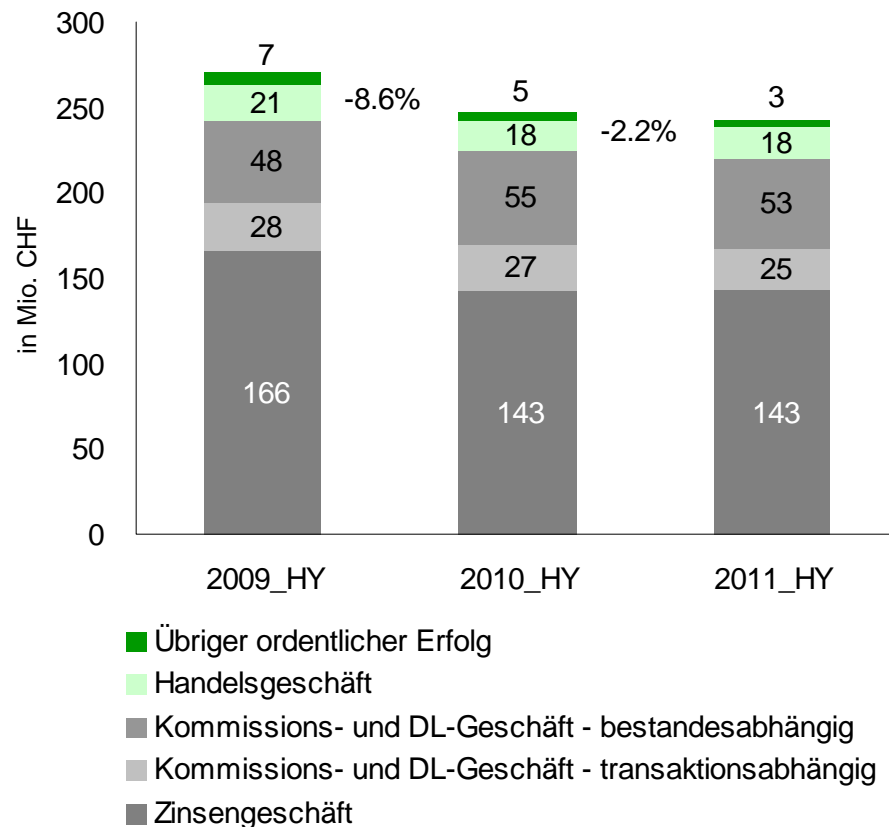
CHF Mio.	2011_HY	△	2010_HY	△	2009_HY
Betriebsertrag	242	-2.2 %	248	-8.6 %	271
Geschäftsaufwand	-141	0.1 %	-141	1.1 %	-140
Bruttogewinn	101	-5.4 %	106	-18.9 %	131
Abschreibungen	-14	-17.7 %	-18	-24.8 %	-23
Wertbericht., Rückst., Verluste	-1	-55.1 %	-2	-79.0 %	-10
Betriebsergebnis	85	-1.7 %	87	-11.5 %	98
A.o. Ergebnis	4	-	0	-	4
Ergebnis vor Steuern	90	3.4 %	87	-14.6 %	102
Steuern	-17	1.2 %	-17	1.1 %	-16
Konzerngewinn	73	3.9 %	70	-17.6 %	85

SGKB Konzern: Segmentsrechnung

CHF Mio.	Privat- und Geschäfts- kunden		Private Banking		Corporate Center		Total Konzern	
	2011 HY	2010 HY	2011 HY	2010 HY	2011 HY	2010 HY	2011 HY	2010 HY
Zinsengeschäft*	62	72	9	10	72	60	143	143
Kommissions-/DL-Geschäft	18	20	60	63	-1	-1	78	82
Handelsgeschäft	8	8	11	13	0	-3	18	18
Übriger ordentlicher Erfolg	0	0	0	0	3	5	3	5
Betriebsertrag	88	100	81	86	73	61	242	248
Geschäftsaufwand	-65	-63	-63	-61	-14	-17	-141	-141
Bruttogewinn	24	37	18	25	59	44	101	106
Abschreibungen	0	0	-2	-1	-13	-16	-14	-18
Wertberichtigungen	-1	0	0	-2	0	0	-1	-2
Betriebsergebnis	23	37	16	22	46	28	85	87
Reingewinn	20	32	16	17	37	21	73	70

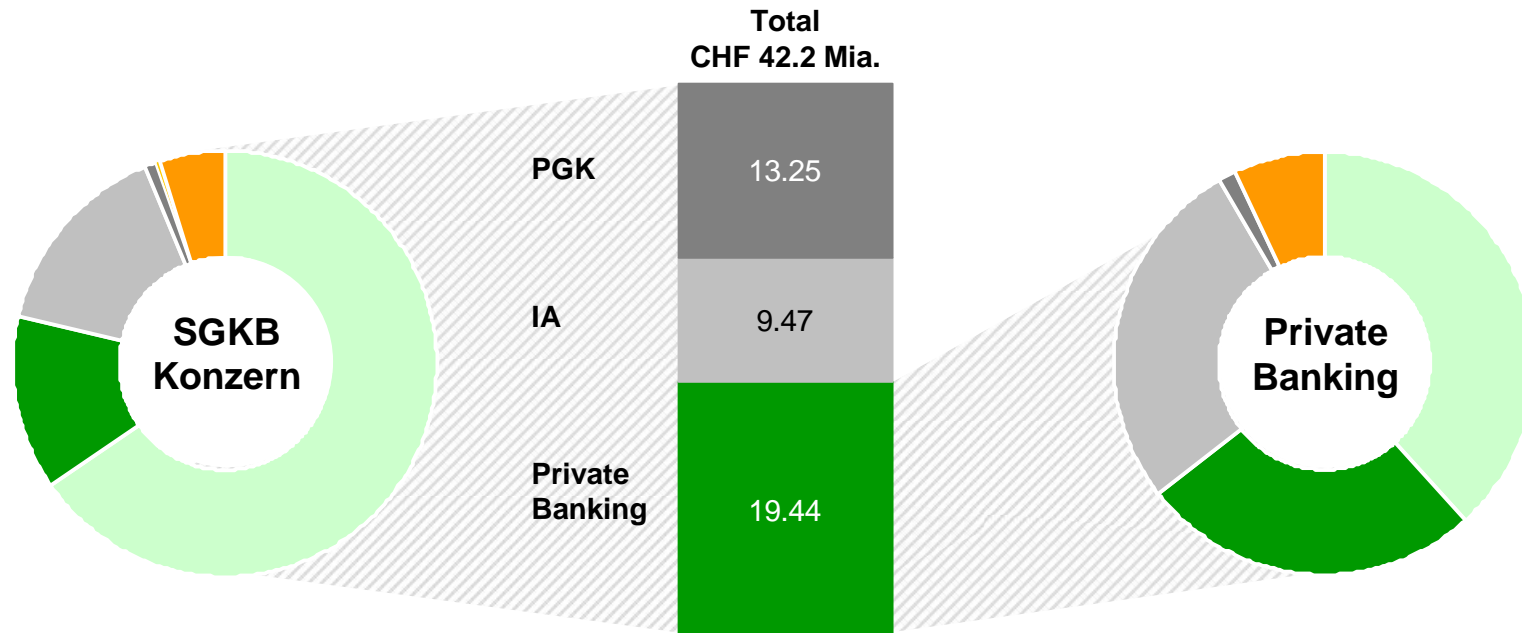
* Abschluss nach Marktzinsmethode: Strukturbeitrag und Erfolg aus Zinsabsicherung im Corporate Center ausgewiesen

Euro- und Dollarschwäche belastet Betriebsertrag



- Gehaltenes Zinsergebnis (+0.3%). Zinsabsicherungskosten neutralisieren die Mehrerträge aus dem Wachstum der Kundenausleihungen
- Währungseffekte für Rückgang im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft verantwortlich (-5.7%)
- Handelsgeschäft leicht stärker (+3.2%)

Kundenvermögen: Währungsmix



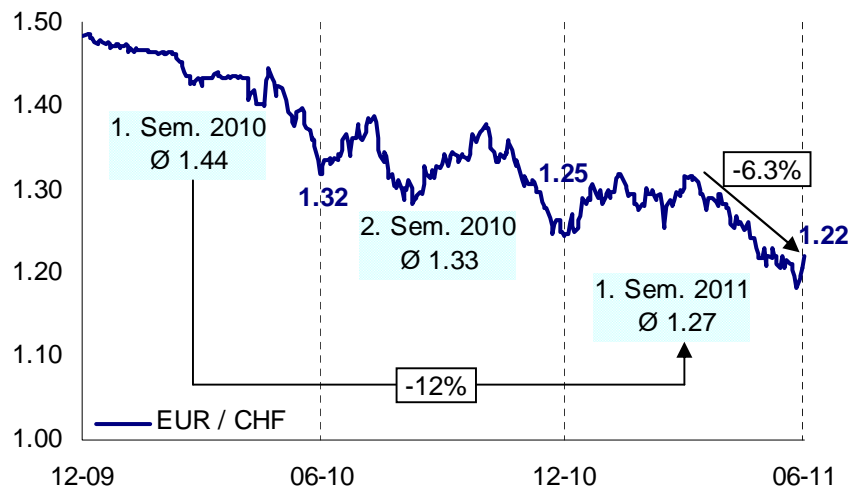
CHF	65.1%
USD	13.4%
EUR	15.4%
GBP	0.8%
JPY	0.1%
Übrige	5.2%

30.06.2011

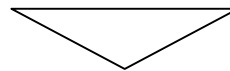
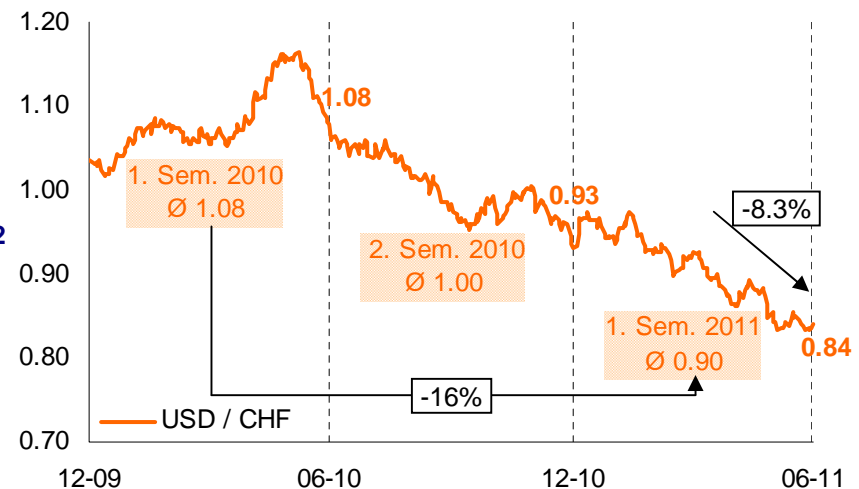
CHF	38.3%
USD	26.1%
EUR	27.3%
GBP	1.4%
JPY	0.1%
Übrige	6.8%

Währungseinfluss auf Kundenvermögen / Betriebsertrag

Euro / CHF



USD / CHF

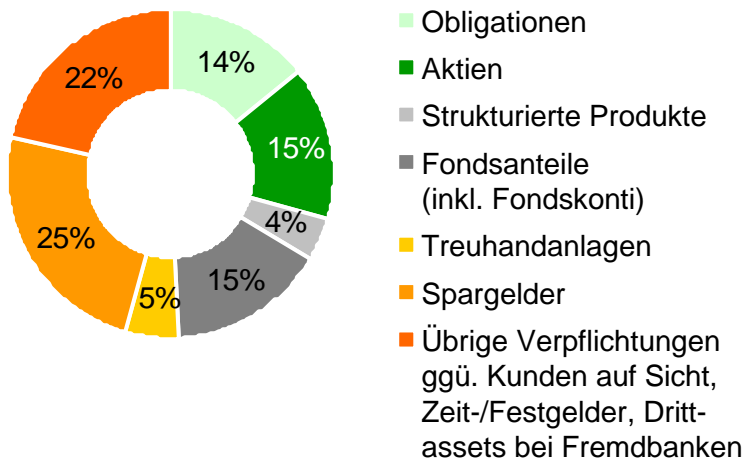


- **Kundenvermögen:**
Starkes Net New Money neutralisiert negativen Währungseffekt
- **Betriebsertrag:**
Ohne Währungseffekt Betriebsertrag auf Vorjahres-Niveau

K&DL Geschäft: AuM-Marge nochmals gesunken

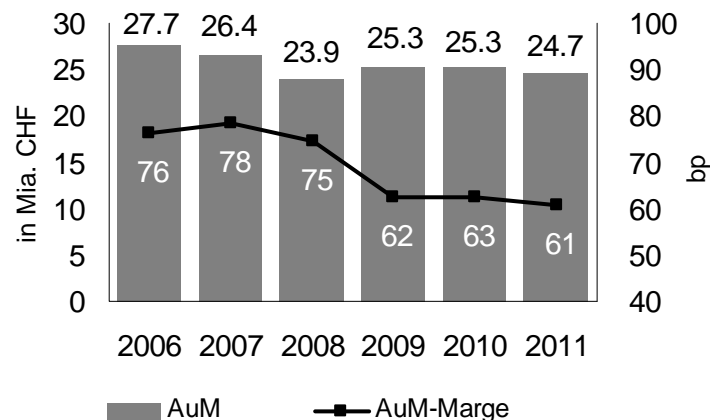
Asset Allocation Kundenvermögen

Total 42.2 Mia.



- Kundenverhalten: spürbare Verunsicherung
 - keine Umschichtungen in AuM
 - NNM geht in Bilanz
 - geringe Handelsaktivitäten
- AuM: Rückgang seit 1.1.11 um 2.6%
 - Einbruch im 2. Quartal um 6.1%
 - Gründe: Dollar- und Eurokrise, Risikoaversion der Kunden

AuM Marge



- Kommissions- und Dienstleistungsertrag um 5.7% gesunken
 - Rückgang durch Währungseffekt verursacht

Starkes Wachstum neutralisiert Zinsabsicherungskosten

Wesentliche Bestandeseffekte*

Banken- forderungen	- 350 Mio.	Kunden gelder	+ 1'120 Mio.	Wachstum	~ 1.1 Mia.
Kundenaus- leihungen	+ 1'470 Mio.	Anleihen/ Pfandbriefe	- 70 Mio.	Aktivseite:	+15.0 Mio.
Finanz- anlagen	- 125 Mio.			Passivseite:	+0.5 Mio.
				Total	+15.5 Mio.

Wesentliche Preiseffekte

Banken- forderungen	+0.17%	Kunden gelder	+0.13%	Aktivseite:	-18.6 Mio.
Kundenaus- leihungen	-0.24%	- Spar- und Anlageform	+0.14%	Passivseite:	+10.0 Mio.
Finanz- anlagen	-0.08%	- Verpflichtungen ggü. Kunden	+0.01%	Total	-8.7 Mio.
		Anleihen/ Pfandbriefe	+0.09%		

Bilanzgeschäft

CHF +15.5 Mio.
CHF -8.7 Mio.
CHF +6.8 Mio.

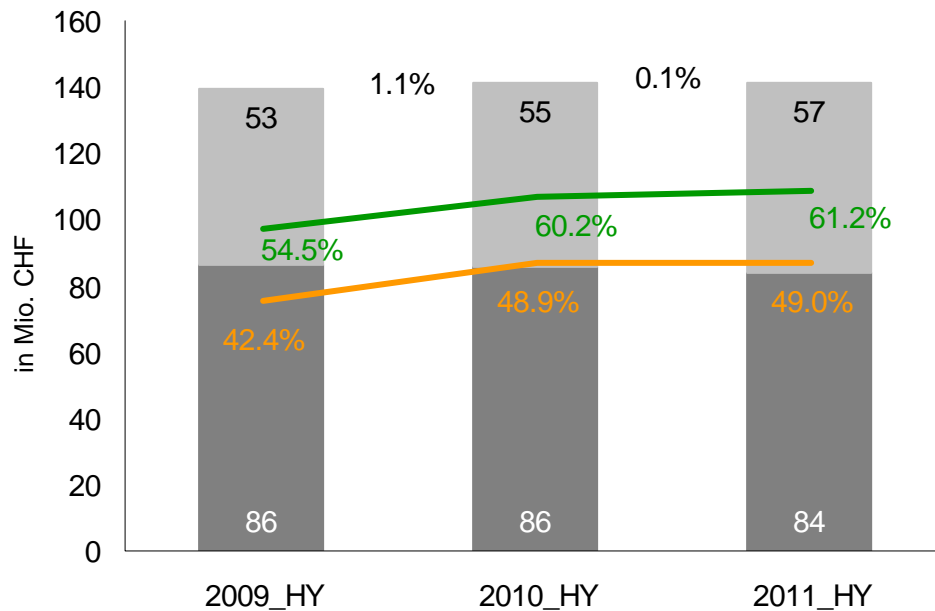
Zinsabsicherung

CHF -6.5 Mio.

Zinserfolg im Vergleich zum Vorjahr

CHF +0.4 Mio.

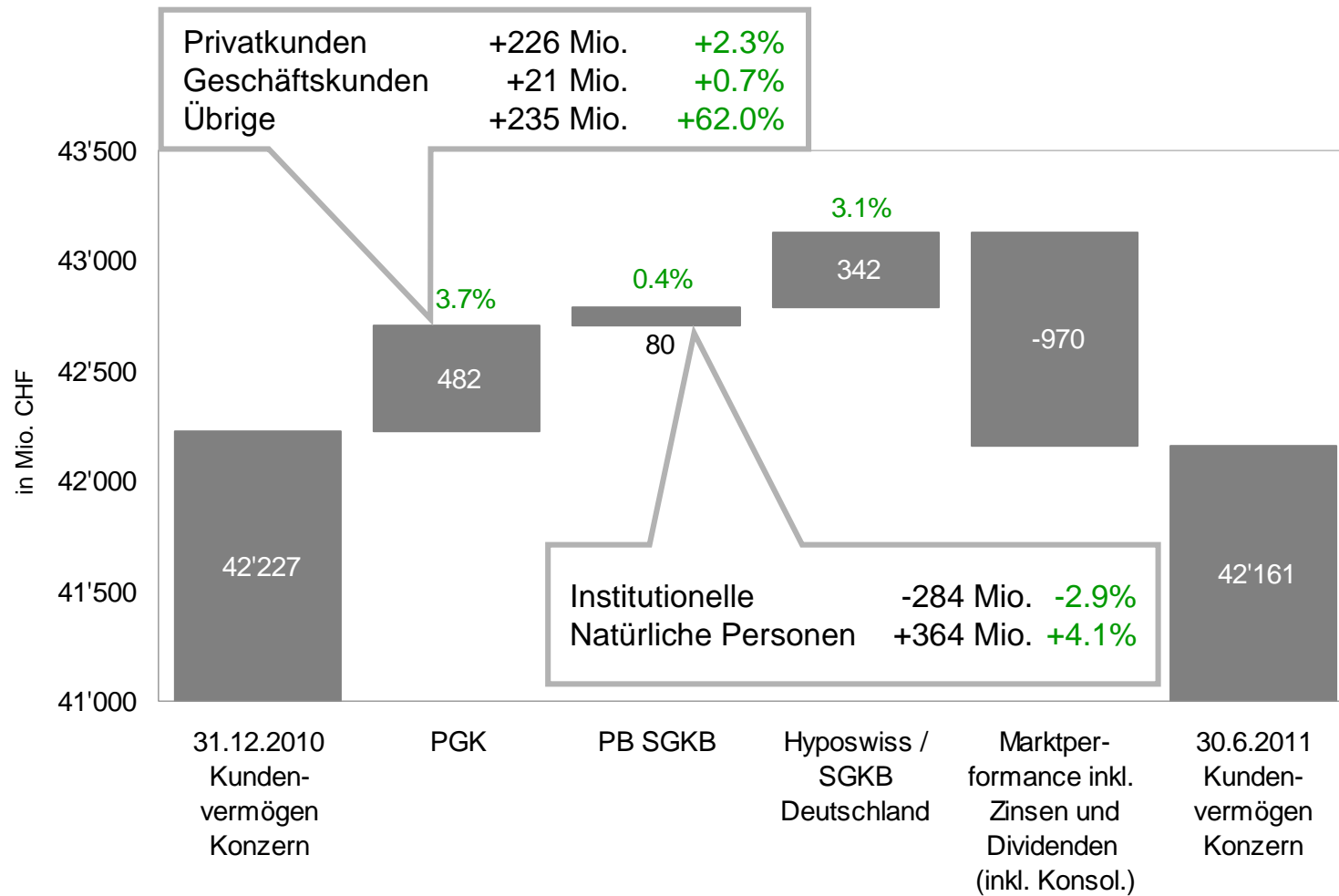
Geschäftsaufwand: stabil und unter Kontrolle



- Sachaufwand
- Personalaufwand
- Cost/Income-Ratio Stammhaus
- Cost/Income-Ratio SGKB Gruppe

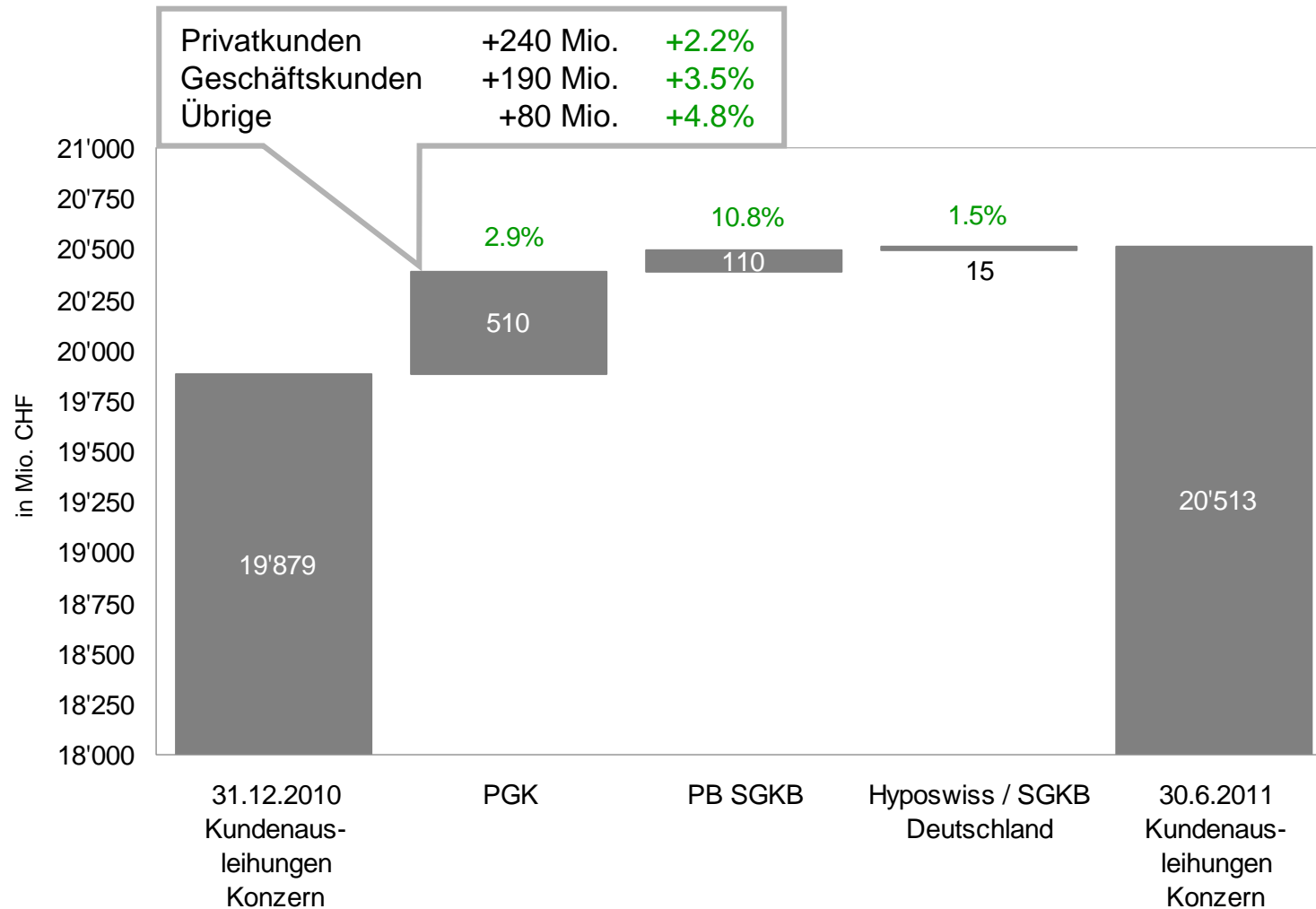
- Sachaufwand planmässig höher durch Zusammenführung IT-Plattformen SGKB - Hyposwiss
- Personalaufwand: leicht reduziert v.a. aufgrund des tieferen Personalbestandes

Kundenvermögen: Starkes Neugeschäft mit Privatpersonen



NNM Konzern CHF 904 Mio. = Summe PGK + PB SGKB + Hyposwiss + SGKB Deutschland + Konsolidierungseffekt (+0.2 Mio.)

Kundenausleihungen: Wachstum im Heimmarkt



Agenda

- Abschluss 30.06.2011 R. Ledergerber
 - Konzern
 - Kreditqualität
 - Bilanzqualität

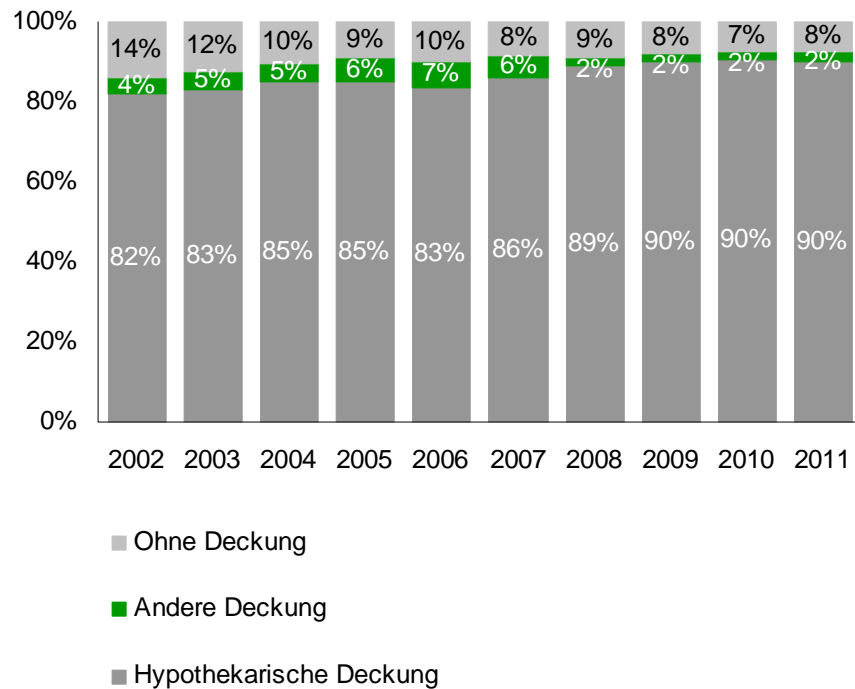
- Private Banking – Antworten auf die „neue“ Realität S. Peyer

- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber

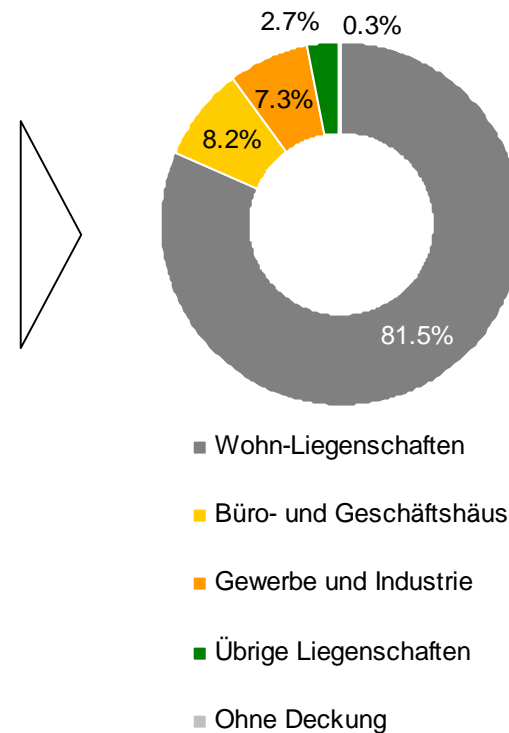
- Ausblick R. Ledergerber

Kreditqualität: Solide Deckung

Entwicklung Deckungsart der Kundenausleihungen

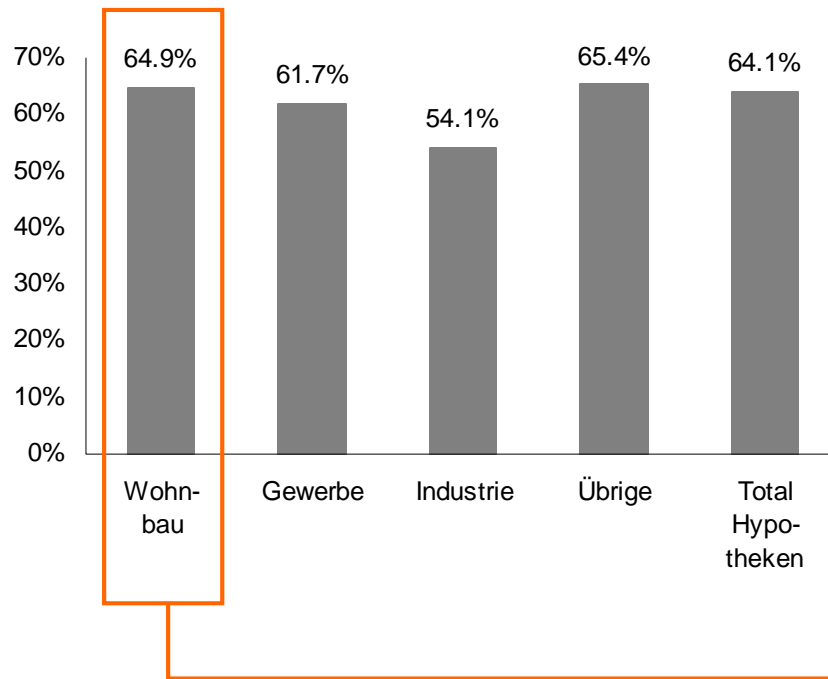


Art der Hypothekarforderungen Total CHF 17.1 Mia.

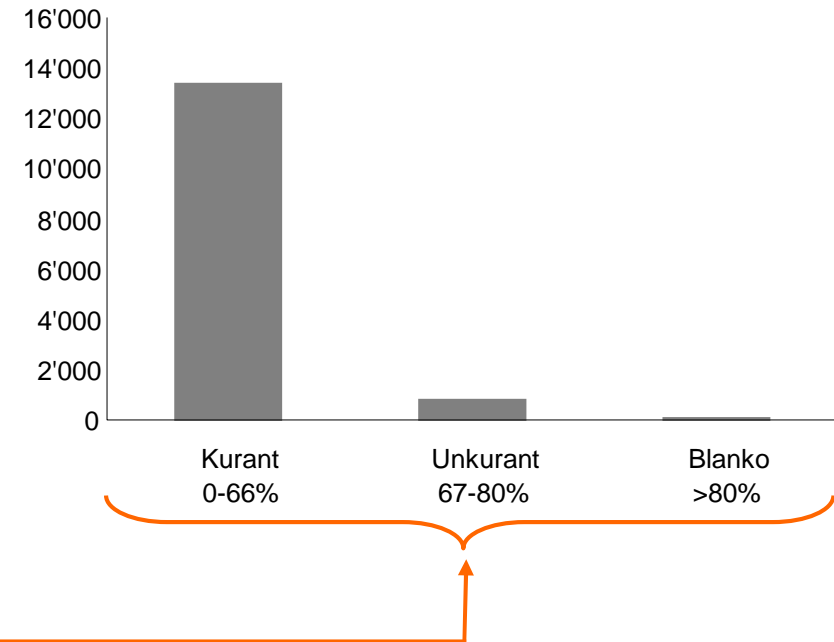


Kreditqualität: Umsichtiges Kreditrisikomanagement

Durchschnittliche Belehnungshöhen Hypotheken

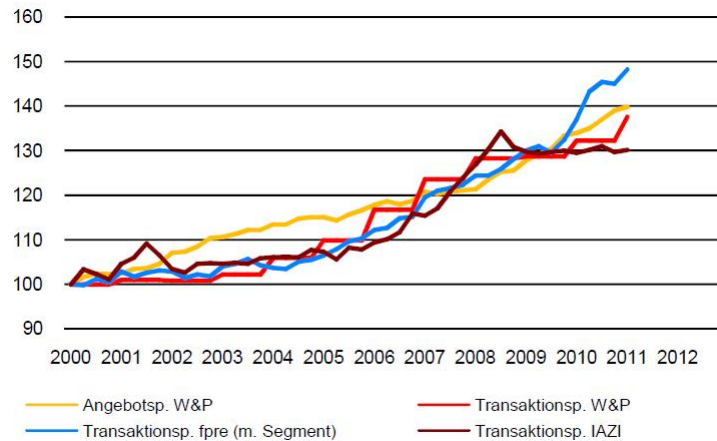


Deckungskategorien Wohnbauhypotheken (Anteil von 82% aller Hypotheken)

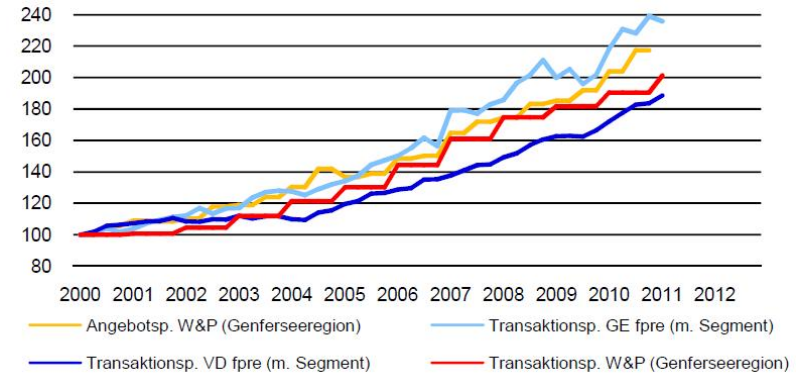


Regionale Preisindizes Einfamilienhäuser im Vergleich

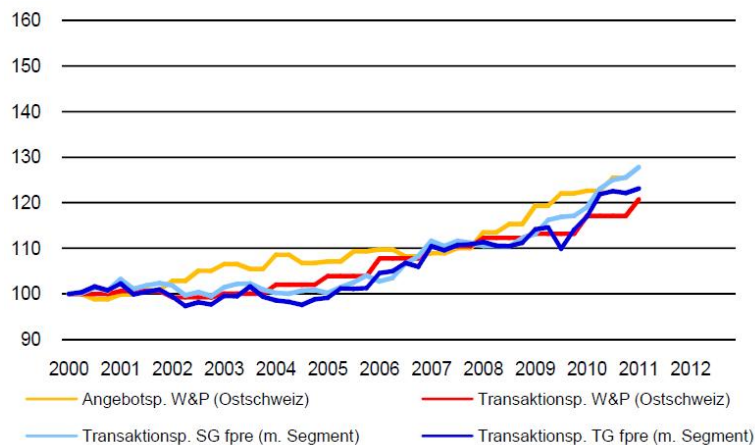
Schweiz



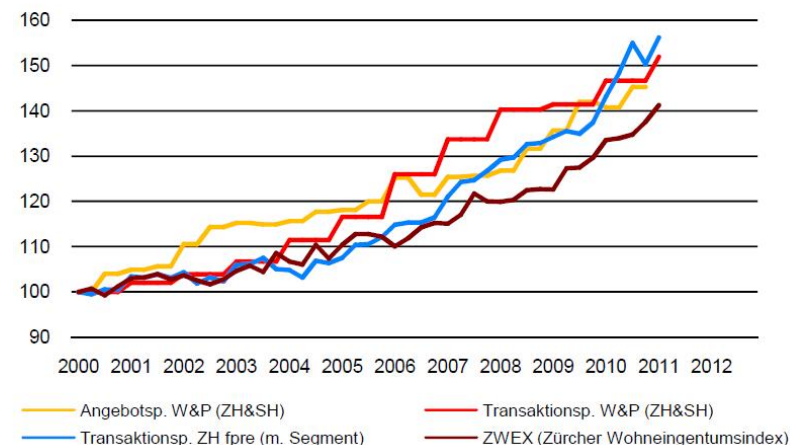
Genfersee



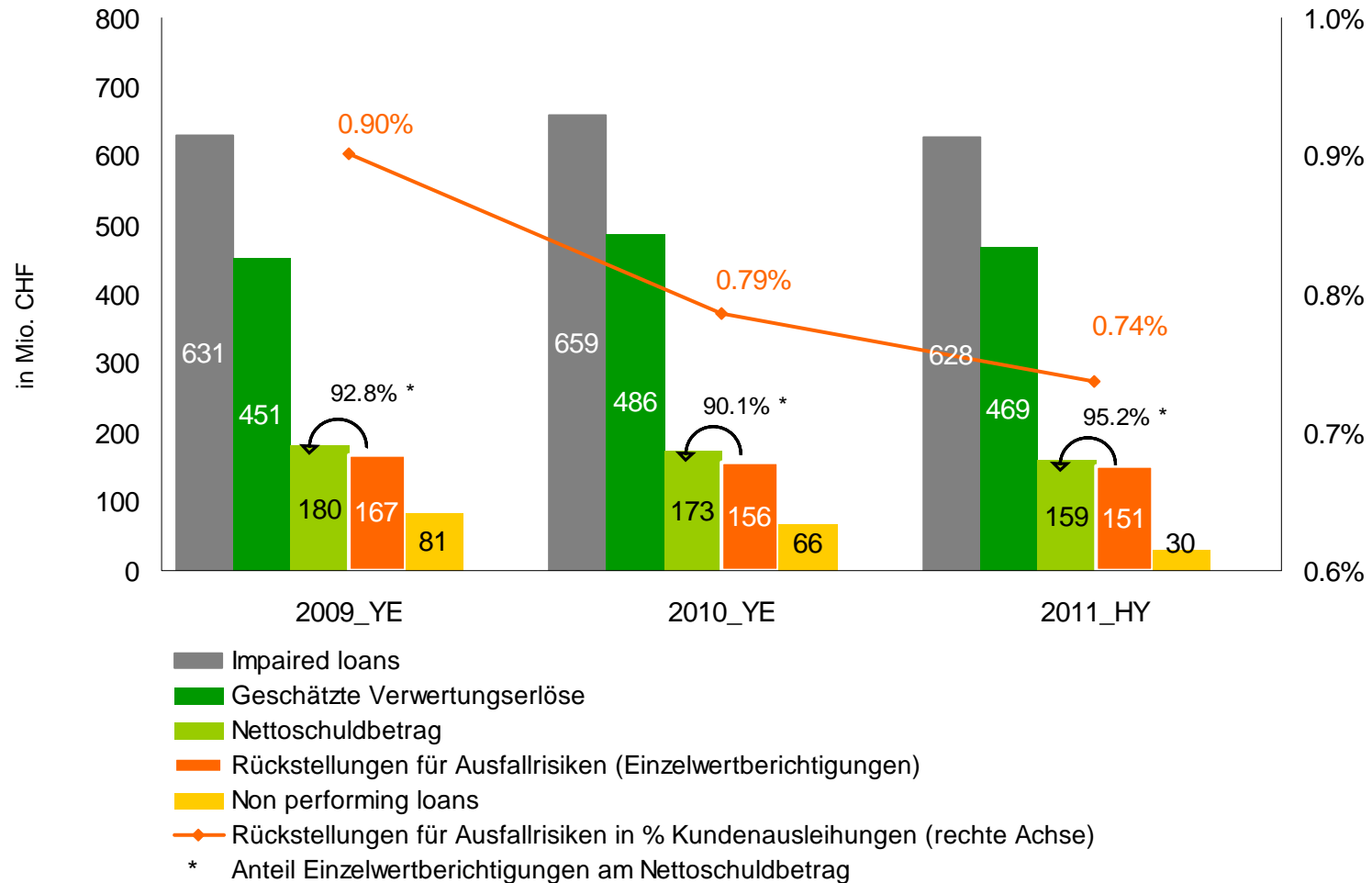
Ostschweiz



Zürich



Kreditqualität: Kontinuierliche Risikovorsorge



Agenda

- Abschluss 30.06.2011 R. Ledergerber
 - Konzern
 - Kreditqualität
 - Bilanzqualität

- Private Banking – Antworten auf die „neue“ Realität S. Peyer

- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber

- Ausblick R. Ledergerber

Bilanzqualität: Forderungen gegenüber Banken

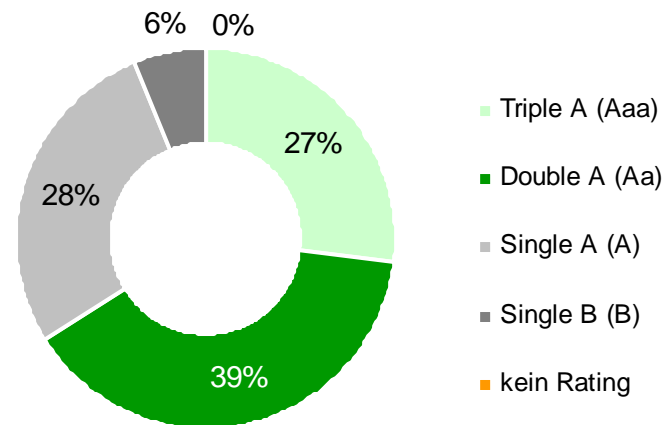
Total Forderungen

CHF 2.0 Mia.

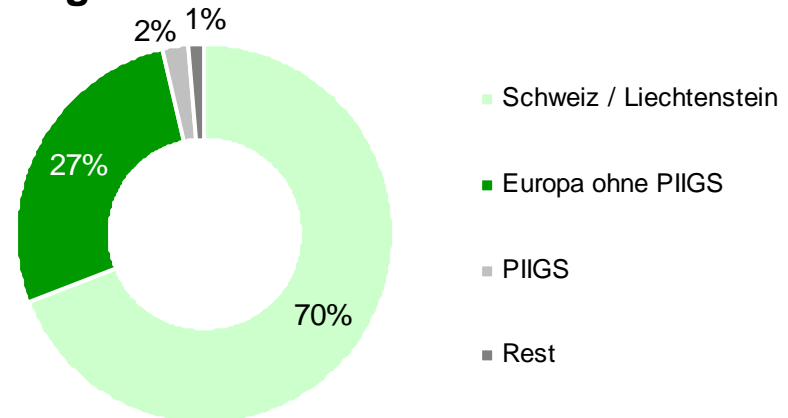
- Sehr gute Qualität des Portfolios (Triple A bis A)
- Gegenpartei-Risiko breit diversifiziert
- Weiterhin tief gehaltene Limiten gegenüber Banken in PIIGS-Staaten
- Laufende Überwachung der Risikosituation der Gegenparteien

Aufteilung

Rating (Moody's)



Regionen



Bilanzqualität: Finanzanlagen

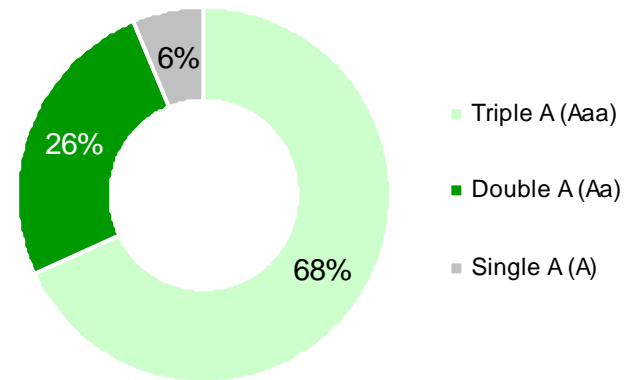
Total Finanzanlagen

CHF 1.7 Mia.

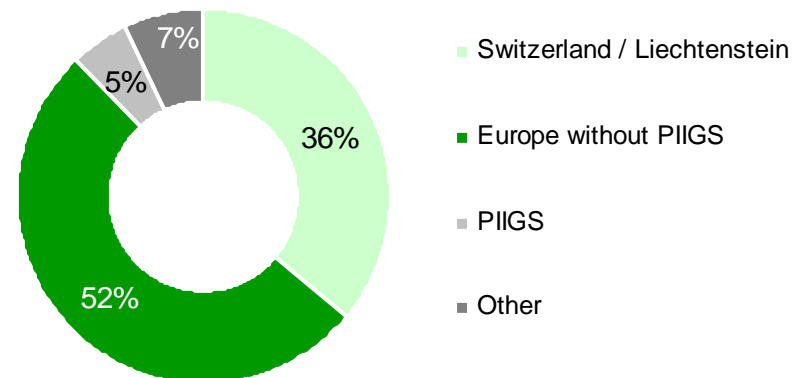
■ Obligationen	76%
■ Pfandbriefe	23%
■ Aktien & Liegenschaften für den Wiederverkauf	1%

Aufteilung

Rating*

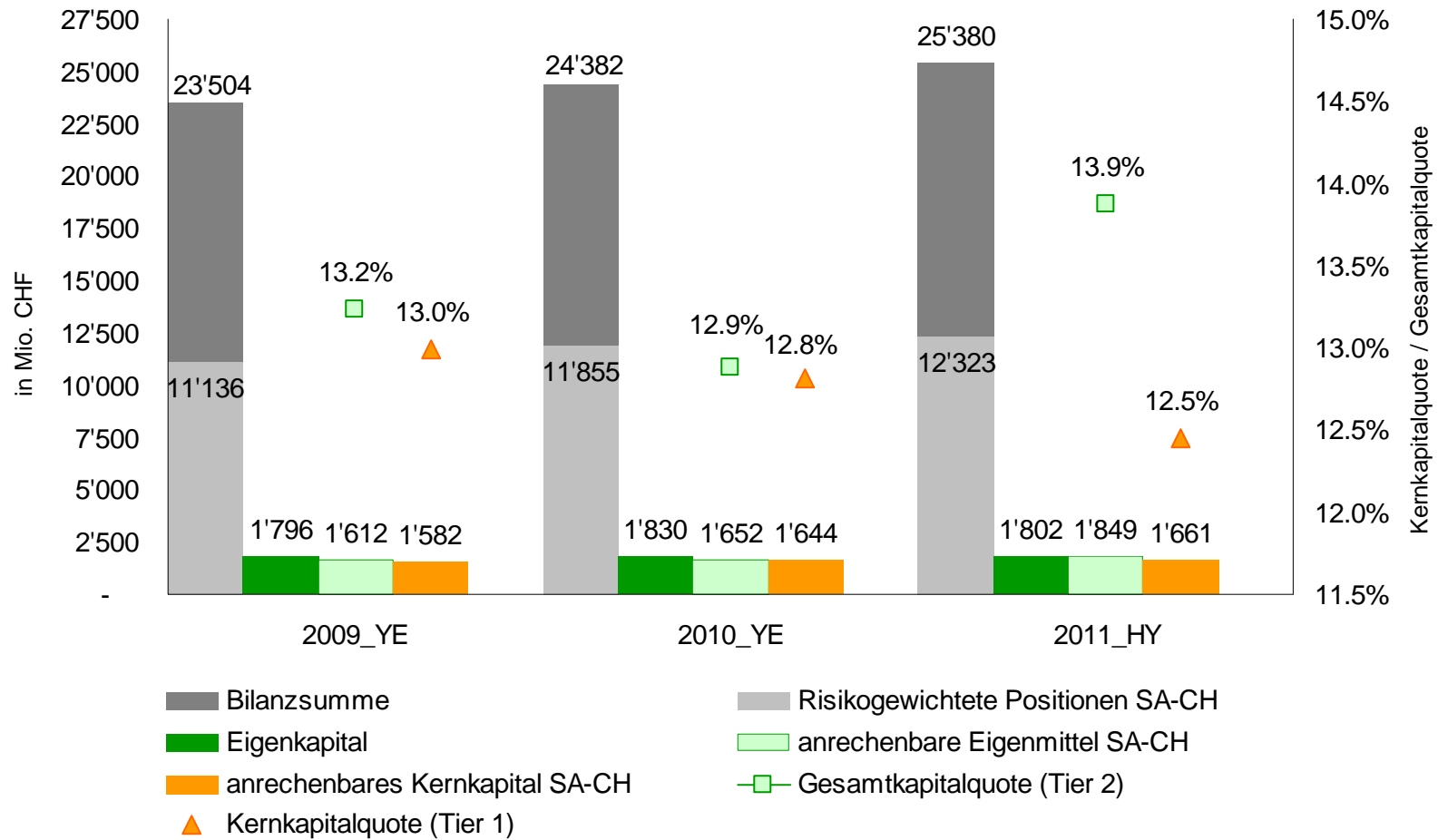


Regionen

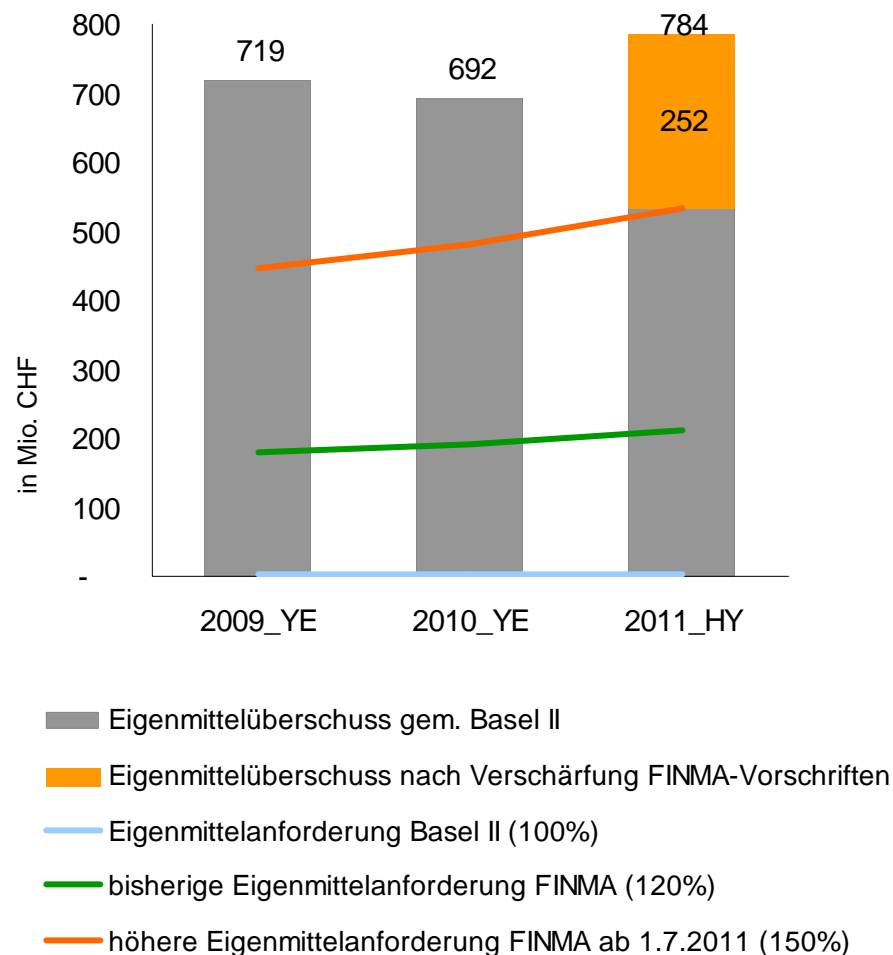


* Rating-Reihenfolge: Moody's, S&P, Fitch, ZKB

Bilanzqualität: Starke Eigenkapitalbasis



Bilanzqualität: FINMA-Anforderung komfortabel erfüllt



- Erhöhung der Zielgrösse für die Eigenmittelüberdeckung von 20% auf 50% ab 1.7.2011
- Wegfall Kantonalbanken-Rabatt von 12.5%
- Zur Sicherung der strategischen Flexibilität wurde eine nachrangige Anleihe platziert (200 Mio.; 2.625%; Laufzeit 10 Jahre)
- SGK übertrifft höhere FINMA-Anforderungen um CHF 252 Mio.

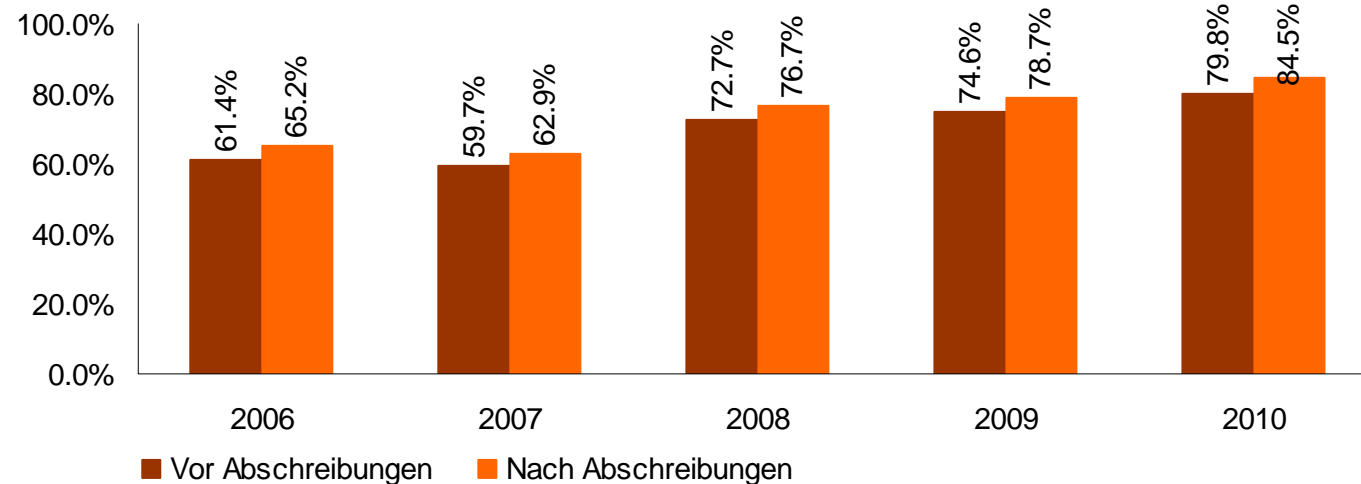
Agenda

- Abschluss 30.06.2011 R. Ledergerber
 - Konzern
 - Kreditqualität
 - Bilanzqualität
- Private Banking – Antworten auf die „neue“ Realität S. Peyer
- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
- Ausblick R. Ledergerber

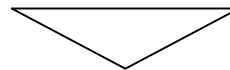
Neue Realität im Private Banking

Entwicklungen im Schweizer Private Banking Geschäft

Cost/Income-Ratio („CIR“)



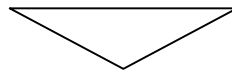
Quelle: Global Private Banking & Wealth Management Survey 2011, 28. Juni 2011



Im Vergleich zum Branchendurchschnitt liegt der Cost/Income-Ratio der SGKB-Gruppe bei 72.8% (vor Abschreibungen) und bei 74.1% (nach Abschreibungen)

Neue Realität im Private Banking: Erkenntnisse

- Die SGKB hat im Branchenvergleich weder ein Margen- noch ein Kostenproblem
- Die SGKB muss jedoch – wie sämtliche Marktteilnehmer - auf die veränderte Gewinnmechanik (tieferer RoA, höhere Fixkosten) mittels Kostenoptimierung, Fokussierung und Skalierung reagieren.
- im Bereich der Kostenoptimierung wurde bereits proaktiv gehandelt:
 - Zusammenlegung Backoffices und Handel Hyposwiss ZH und SGKB ist in Nutzungsphase (Projektkosten 2010 CHF 2.6 Mio., Projektnutzen ab 2011 CHF 1.9 Mio. p.a.)
 - IT-Integration Hyposwiss ZH und SGKB; laufendes Projekt; Abschluss per Ende 2011 (Projektkosten 2011 CHF 4.6 Mio., Projektnutzen ab 2012 1.9 Mio. p.a.)
 - Kostensenkungsprogramme
(Hyposwiss GE: Einsparungen total 3.8 Mio. p.a.; Hyposwiss ZH: laufendes Projekt)



Schwerpunkt der strategischen Diskussion liegt auf den Aspekten der Fokussierung und Skalierung (Wachstum)

Neue Realität im Private Banking: Investitionen (1/2)

- Aufbau von rund 30 Kundenberatern in den letzten 2 ½ Jahren
- Investition in die Infrastruktur von Hyposwiss Zürich
 - Neue Büroinfrastruktur ab 1. September im «Apollo-Gebäude»
 - Alles unter einem Dach → Effizienzsteigerung

Neue Realität im Private Banking: Investitionen (2/2)

- Investition in Ausbau der Marke „Hyposwiss Privatbank“
 - Traditionelle Werte stehen im Vordergrund
 - Verantwortungsbewusstsein, Kundenorientierung, Fachkompetenz
 - Keine „leeren Versprechungen“
 - Offene Kommunikation – schnörkellose, direkte Sprache

“Don’t let your money work for you. Because it doesn’t.”

HYPOSWISS
PRIVATE BANK

Expect the expected

“In private banking, it’s time for common sense to be more common.”

HYPOSWISS
PRIVATE BANK

Expect the expected

“Luck shouldn’t be part of your portfolio.”

HYPOSWISS
PRIVATE BANK

Expect the expected

Agenda

- Abschluss 30.06.2011 R. Ledergerber
 - Konzern
 - Kreditqualität
 - Bilanzqualität

- Private Banking – Antworten auf die „neue“ Realität S. Peyer

- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber

- Ausblick R. Ledergerber

„Meine erste Bank“

Neue Kampagne



■ Marktführerschaft und Kundennähe

- Basierend auf der Vision „Erste Wahl“, unterstreicht die neue Kampagne die führende Marktposition der SGKB in der Ostschweiz. Als traditionelle Universalbank steht die emotionale Nähe zur Kantonsbevölkerung im Vordergrund.

■ Lebenslange Beratung

- Die SGKB begleitet Menschen durch jede Phase des Lebens. Vom ersten Sparfranken über die erste Hypothek bis zu sensiblen Themen wie Erbschaft oder Nachfolgelösungen für KMUs.

Startfeld: SGKB unterstützt Jungunternehmen



- **KMU-Initiative**
 - Die SGKB hat dieses Jahr ein Gesamtpaket für KMU-Initiativen im Gesamtvolumen von CHF 15 Mio. lanciert. Teil davon ist die Stiftung „Startfeld“, die mit einem Startkapital von CHF 5 Mio. für „Startfeld“ unterstützt wird.
- **Stiftung Startfeld**
 - Im April hat sich die SGKB an der Gründung der Stiftung „Startfeld“ beteiligt. Diese hat den Zweck, innovative Ostschweizer Jungunternehmen in ihrer Frühphase zu beraten, zu finanzieren sowie bei der Suche nach Räumlichkeiten aktiv zu unterstützen.
- **Jungunternehmerpreis der SGKB**
 - Der neu lancierte *Startfeld Diamant* ist ein Bekenntnis der SGKB für die Förderung innovativer Projekte in der Ostschweiz. Der Preis richtet sich nicht an etablierte Unternehmen, sondern an junge Unternehmen mit brillanten Geschäftsideen.

Agenda

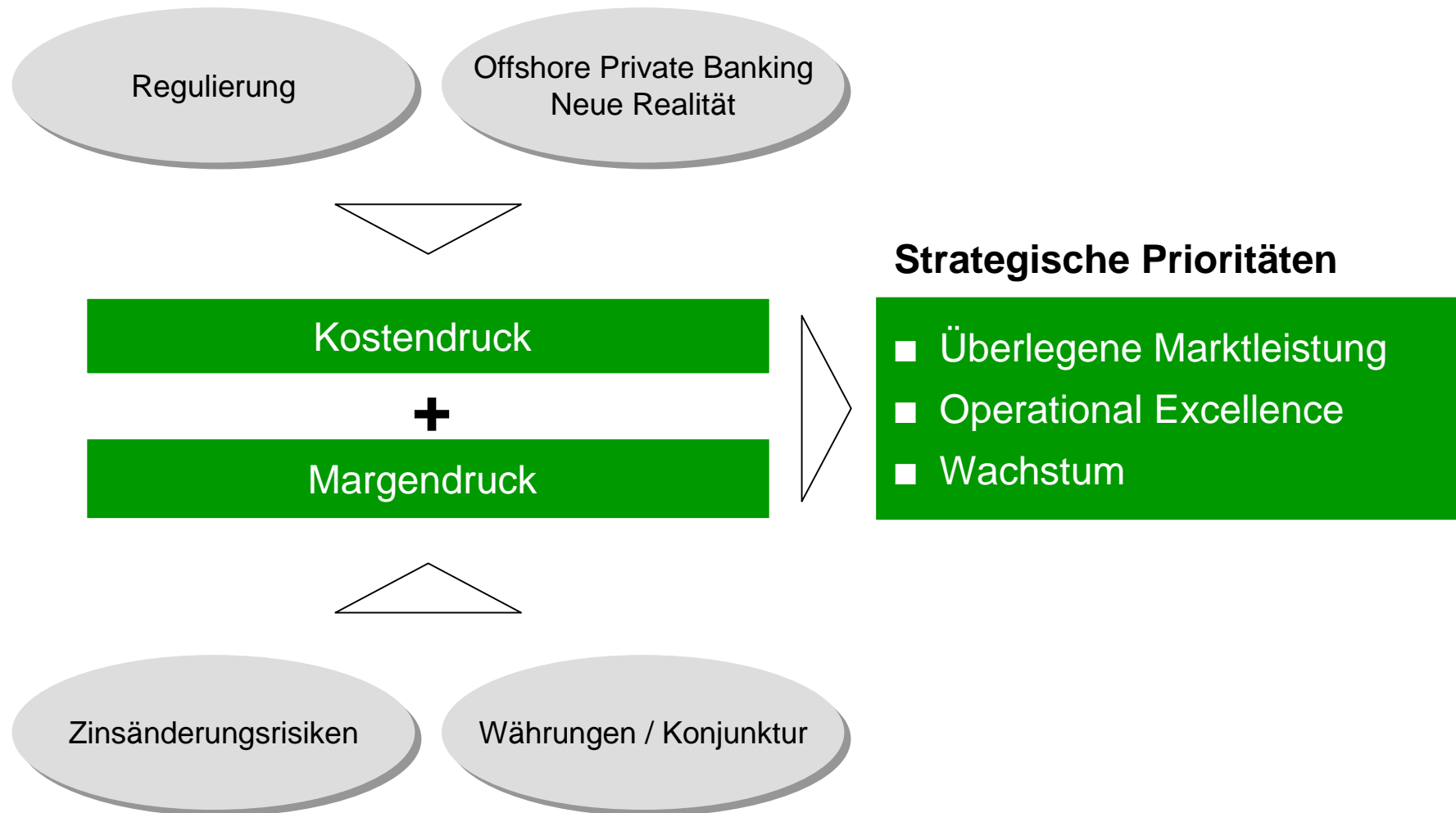
- Abschluss 30.06.2011 R. Ledergerber
 - Konzern
 - Kreditqualität
 - Bilanzqualität

- Private Banking – Antworten auf die „neue“ Realität S. Peyer

- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber

- Ausblick R. Ledergerber

Strategische Herausforderungen



Strategische Prioritäten

Überlegene Marktleistung

- Anlageberatung und Performance
- Ausbau e-services
- Personalentwicklung
- Fehlerfreiheit
 - IT
 - Prozesse
 - Dokumente

Operational Excellence

Kostenmanagement

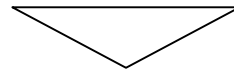
- Kostenstruktur
 - Private Banking
 - Töchter
- Prozess
 - Finanzieren
- Prozessmanagement (Six Sigma)
- Interaktives Dokumentenmanagement

Risikomanagement

- Compliance
- Offshore Banking
 - Crossborder
 - USA
- IT-Sicherheit
- Gesamtkonzeption Risikomanagement

Wachstum

- PGK
 - Kundensegmente Junge bis 30 und 50plus
 - Immobilienfinanzierung ZH & GE
- Private Banking
 - Key Clients
 - eVV
 - Sales + Produkt Management
- IA
- Hyposwiss ZH/GE strategische Schlüsselmärkte
- SGKB München



Sicherung des nachhaltigen Wachstums inkl. Optimierung der Kostenstruktur

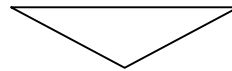
Mittelfrist-Ziele Konzern

Wachstum Kundenausleihungen	3%
Wachstum Kundenvermögen* (Net New Money)	5%
Cost/Income-Ratio	55%
Return on Equity (RoE) vor Steuern	12%

* Kundenvermögen = AuM, Kundengelder und Fondskonti abzüglich Doppelzählungen

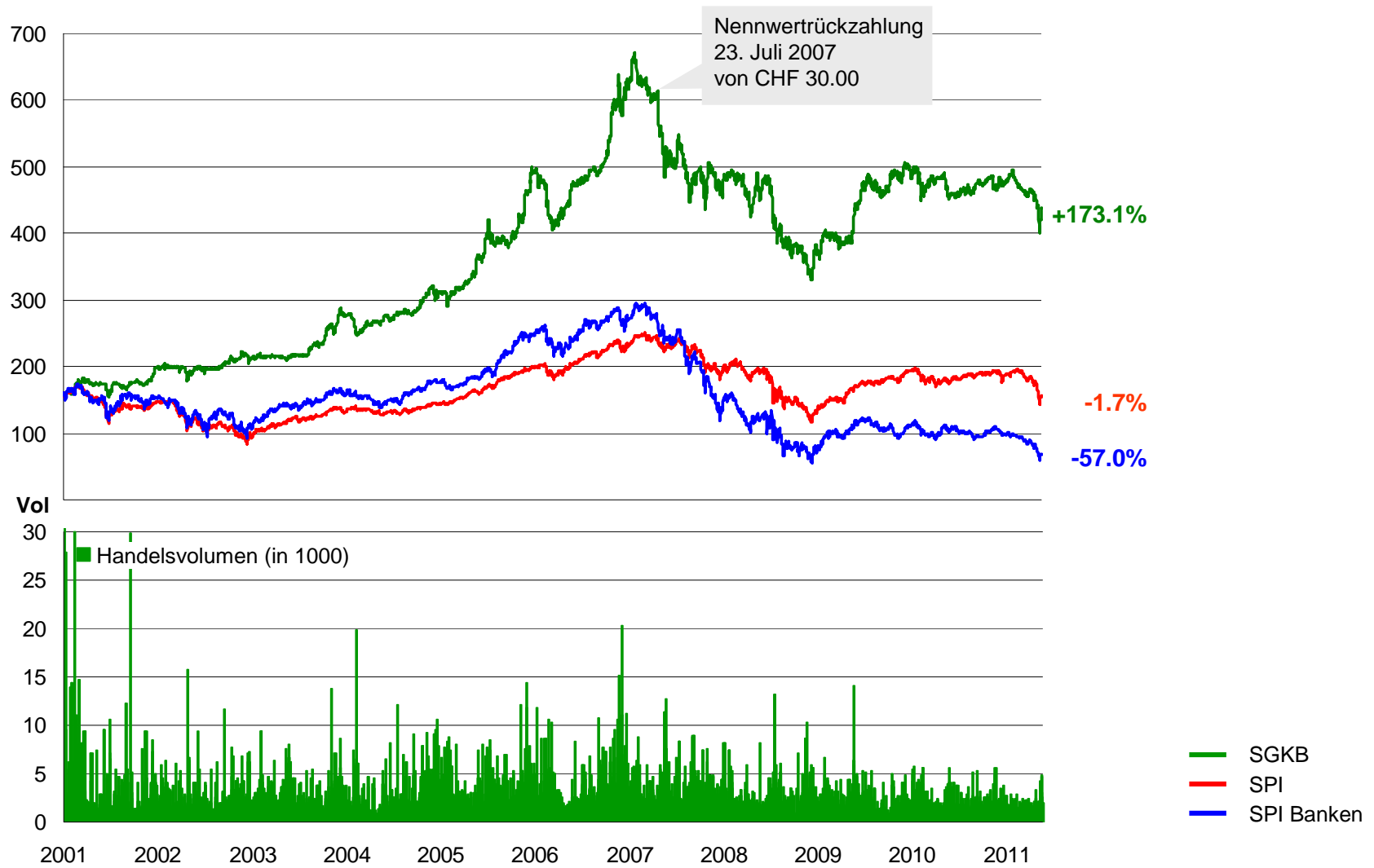
Marktverwerfungen - Jahresergebnis 2011 unter Vorjahr

- Kurzfristig keine Anzeichen, dass wirtschaftliche Unsicherheit abnimmt
- Keine nennenswerten Verbesserung des Marktumfelds in Sicht
- Konkrete Ergebnisprognose hängt von folgenden Punkten ab:
 - Weitere Entwicklung der Hauptwährungen EUR und USD
 - Unsicherheit im Euroraum bezüglich Staatsverschuldung
 - Zeitpunkt und Ausmass allfälliger Zinserhöhungen
 - Rückgewinnung Anlegervertrauen in die Märkte
 - Abbau hohe Liquiditätshaltung
 - Erhöhung Transaktionsvolumen



Zu Beginn des zweiten Halbjahres hat sich die Situation an den Finanzmärkten, insbesondere was die Währung und Zinsen betrifft, weiter akzentuiert. Hält diese wirtschaftliche Konstellation weiter an, erwarten wir einen Jahresgewinn unter dem Vorjahr.

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