

# **St.Galler Kantonalbank**

## **Konzernabschluss 31.12.2010**

### Analystenkonferenz

9. Februar 2011

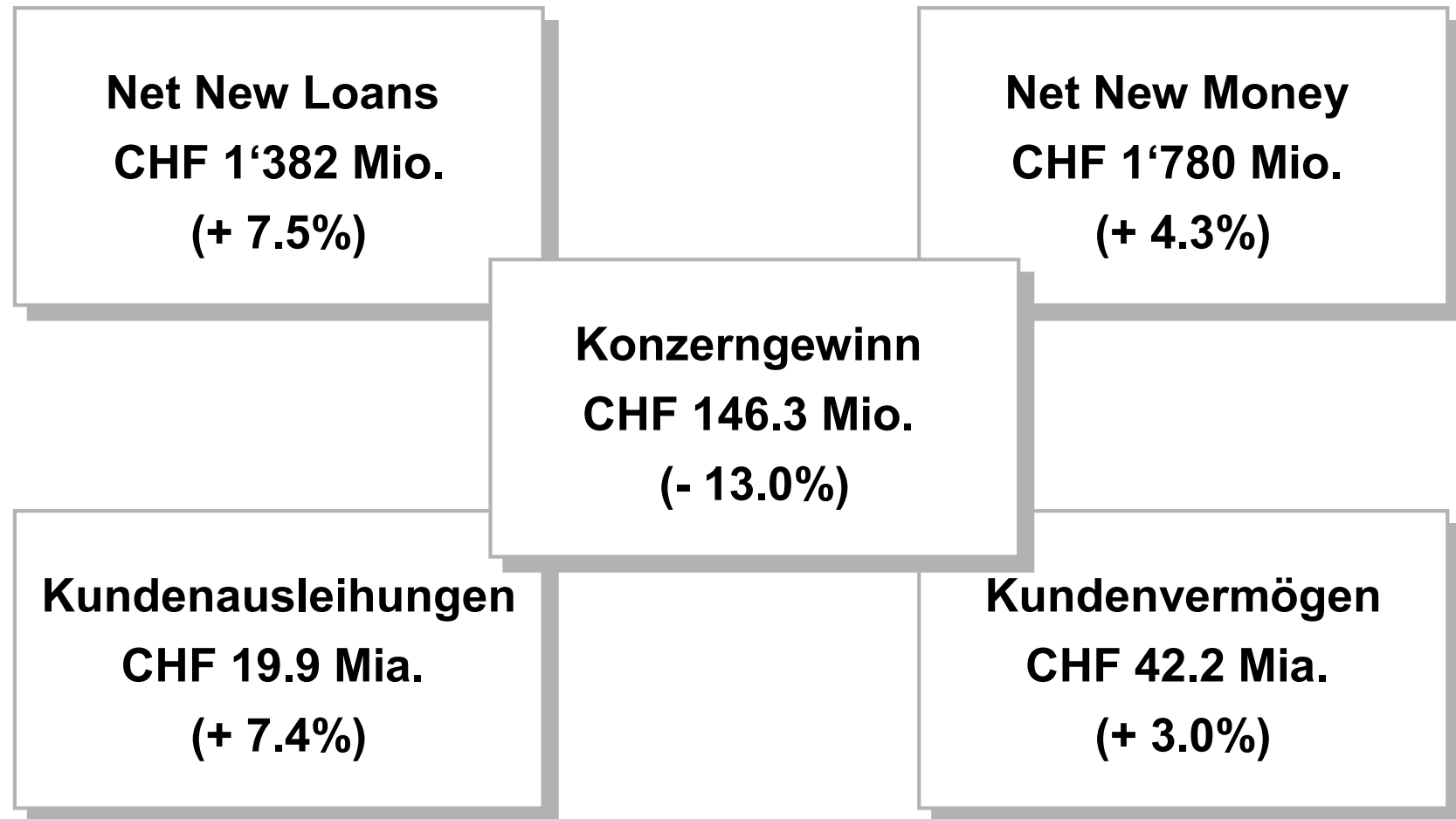
# Agenda

---

- Abschluss 31.12.2010 R. Ledergerber
- Konzern
- Kreditqualität
- Bilanzqualität
- Umsetzung der Private-Banking-Strategie in der Hyposwiss S. Peyer
  - Strategischer Fokus Zentral- und Osteuropa
  - Crossborder-Geschäft
  - Neue Produkte im Investment Center
- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
- Ausblick R. Ledergerber

## Erfreuliches Neugeschäft

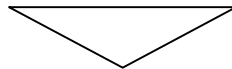
---



# Ausgewogenes Geschäftsmodell

---

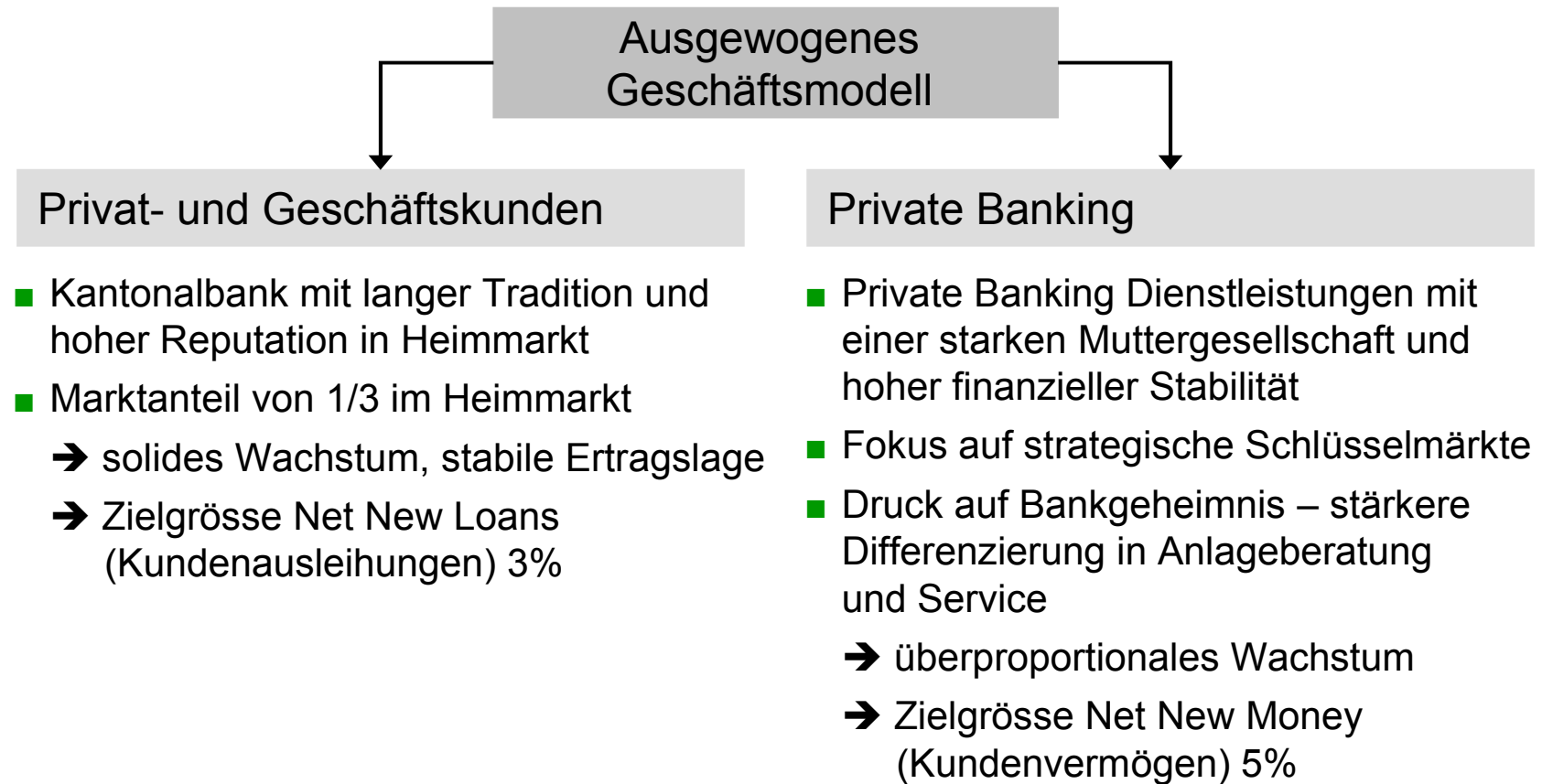
- Ertragsquellen
  - ausgewogenes Verhältnis Kreditgeschäft und Anlagegeschäft
- Kundensegmente
  - ausgewogenes Verhältnis Ergebnisbeiträge der beiden Geschäftsbereiche
- Geografische Märkte
  - Fundament der Erträge: Heimmarkt
  - Zusätzliches Wachstum: Anlagegeschäft im In- und Ausland



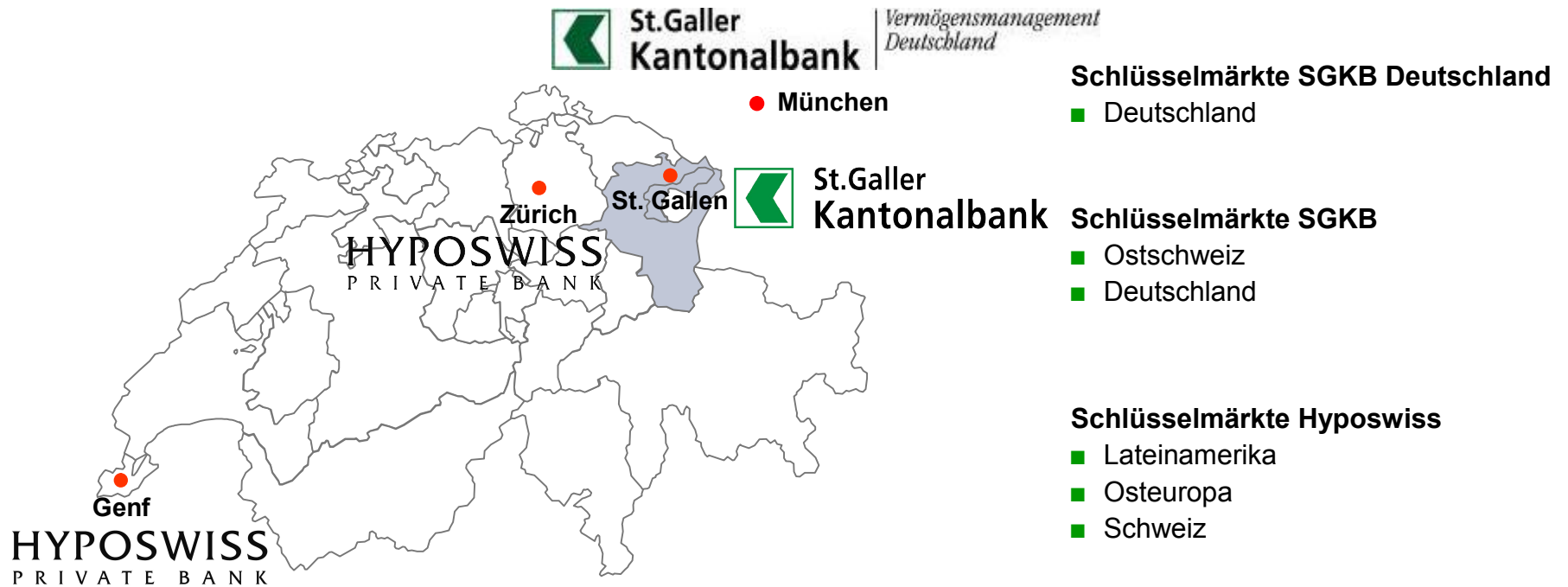
Das Schwergewicht wird auf wachstums- und ertragsstarke Märkte und Kundensegmente gelegt.

# Ausgewogenes Geschäftsmodell

---



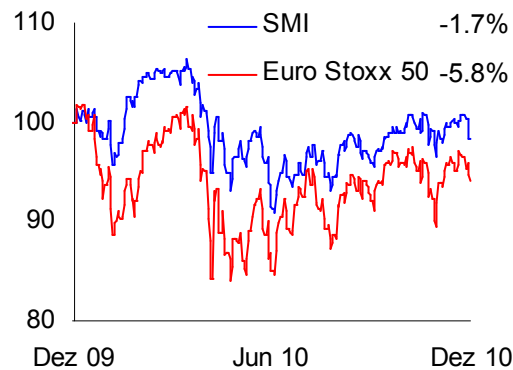
# SGKB Gruppe: Gesellschaften und Märkte



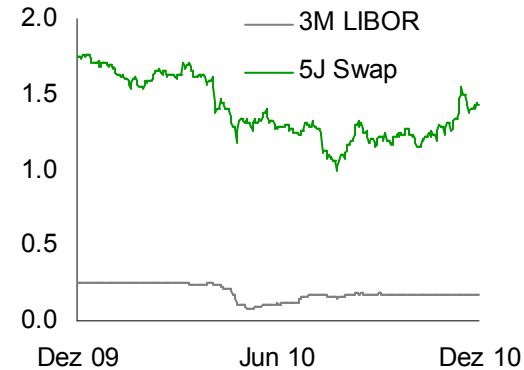
# Anspruchsvolles Marktumfeld

## Börsenperformance 2010

indexiert

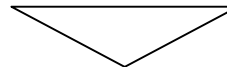
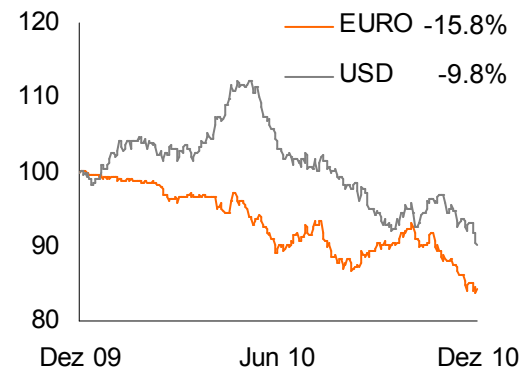


## Zinskurven 2010



## Währungsentwicklung 2010

indexiert



## Erfreuliche Schweizer Wirtschaft 2010

- BIP Wachstum 2.7%
- Arbeitslosenquote 3.8%
- Inflation 0.7%

Schätzung seco 10.12.2010

## Ertragsseite widerspiegelt Zinsabsicherung

CHF Mio.	2010_YE	△	2009_YE	△	2008_YE
Betriebsertrag	<b>489</b>	-6.6 %	524	-0.2 %	525
Geschäftsaufwand	<b>-277</b>	1.3 %	-273	-1.0 %	-276
Bruttogewinn	<b>213</b>	-15.2 %	251	0.8 %	249
Abschreibungen	<b>-35</b>	-15.9 %	-42	-24.7 %	-55
Wertberichtigungen, Verluste	<b>-3</b>	-74.2 %	-13	25.4 %	-10
Betriebsergebnis	<b>175</b>	-11.2 %	197	7.0 %	184
A.o. Ergebnis	<b>6</b>	-28.5 %	9	-65.4 %	26
Ergebnis vor Steuern	<b>181</b>	-12.0 %	206	-1.9 %	210
Steuern	<b>-35</b>	-7.6 %	-38	-2.6 %	-39
Konzerngewinn	<b>146</b>	-13.0 %	168	-1.7 %	171

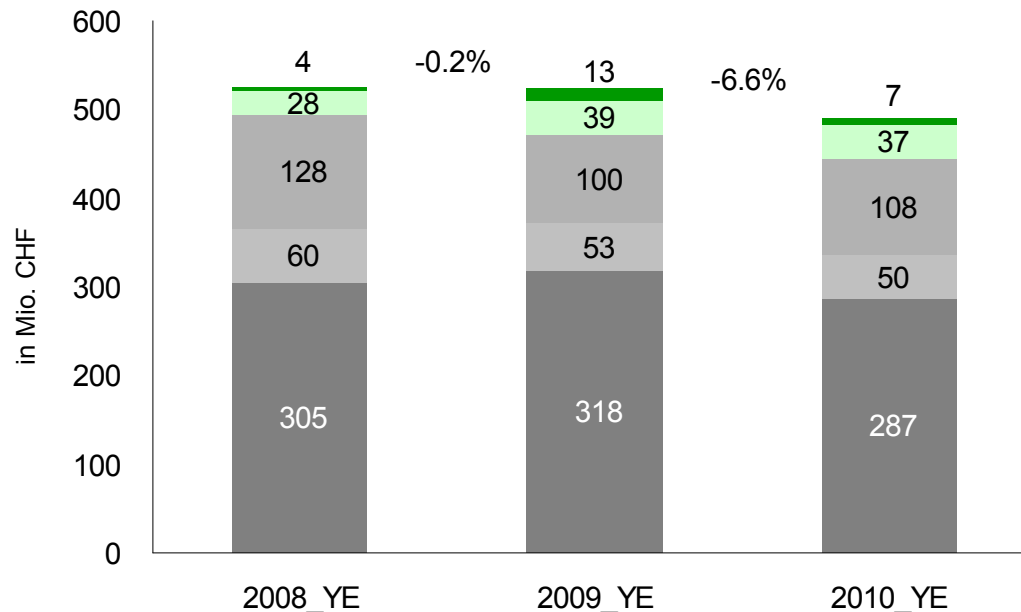


# SGKB Konzern: Segmentsrechnung

CHF Mio.	Privat- und Geschäfts- kunden		Private Banking		Corporate Center		Total Konzern	
	2010 YE	2009 YE	2010 YE	2009 YE	2010 YE	2009 YE	2010 YE	2009 YE
Zinsengeschäft*	<b>134</b>	178	<b>20</b>	35	<b>133</b>	105	<b>287</b>	318
Kommissions-/DL-Geschäft	<b>39</b>	36	<b>122</b>	119	<b>-3</b>	-2	<b>158</b>	153
Handelsgeschäft	<b>15</b>	13	<b>25</b>	23	<b>-3</b>	4	<b>37</b>	39
Übriger ordentlicher Erfolg	<b>0</b>	0	<b>0</b>	0	<b>7</b>	13	<b>7</b>	13
<b>Betriebsertrag</b>	<b>189</b>	228	<b>166</b>	177	<b>135</b>	120	<b>489</b>	524
Geschäftsaufwand	<b>-126</b>	-127	<b>-121</b>	-120	<b>-30</b>	-26	<b>-277</b>	-273
<b>Bruttogewinn</b>	<b>63</b>	101	<b>45</b>	57	<b>105</b>	93	<b>213</b>	251
Abschreibungen	<b>0</b>	0	<b>-3</b>	-3	<b>-32</b>	-38	<b>-35</b>	-42
Wertberichtigungen	<b>-1</b>	-1	<b>-2</b>	-15	<b>0</b>	3	<b>-3</b>	-13
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>62</b>	100	<b>40</b>	38	<b>73</b>	58	<b>175</b>	197
<b>Reingewinn</b>	<b>53</b>	86	<b>34</b>	36	<b>59</b>	46	<b>146</b>	168

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

# Erfreuliches Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft



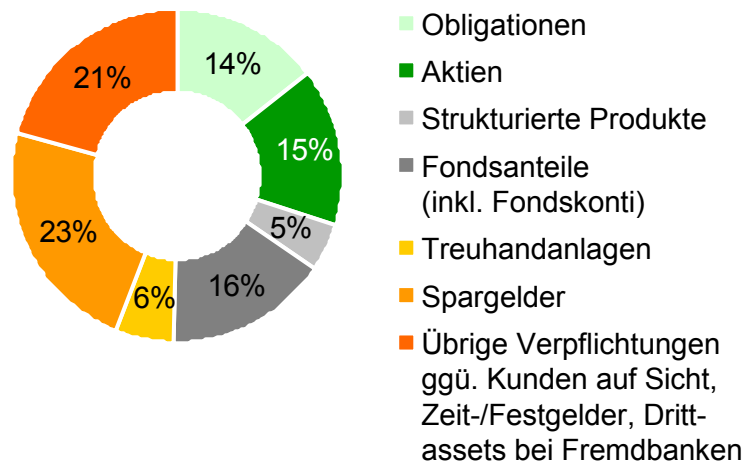
- Zinsengeschäft rückläufig (-9.7 %), geprägt durch Zinsabsicherungskosten
- Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft gesteigert (+3.3%)
- Handelsgeschäft tiefer (-6.9%)

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

# K&DL Geschäft: Geprägt durch Marktumfeld

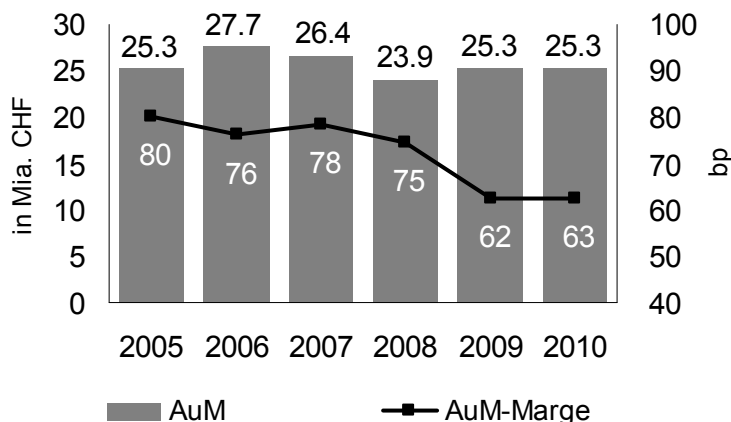
## Asset Allocation Kundenvermögen

Total 42.2 Mia.



- Kundenvermögen sind um CHF 1.3 Mia. gewachsen
- Asset Allocation
  - sehr gutes NNM Resultat von CHF 1.8 Mia.
  - NNM mehrheitlich in Bilanz geflossen
  - fehlende Umschichtungen in Depotvolumen
- Negativer Währungseffekt von USD und EUR auf Erträge von CHF -10 Mio.
- Belastende Märkte:
  - SMI -1.7%
  - Euro Stoxx -5.8%

## AuM Marge

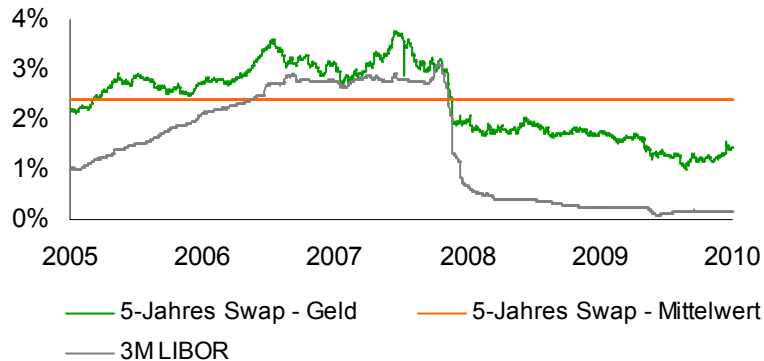


Anstieg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um 3.3% (CHF +5.0 Mio.)

AuM Marge =  $\frac{\text{K\&DL Geschäft}}{\text{Ø AuMs}}$   
(Kundenvermögen ohne Kundengelder und Doppelzahlungen)

# Zinsengeschäft: Absicherung beeinflusst Zinsensaldo

## Marktzinsen



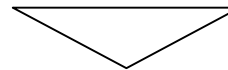
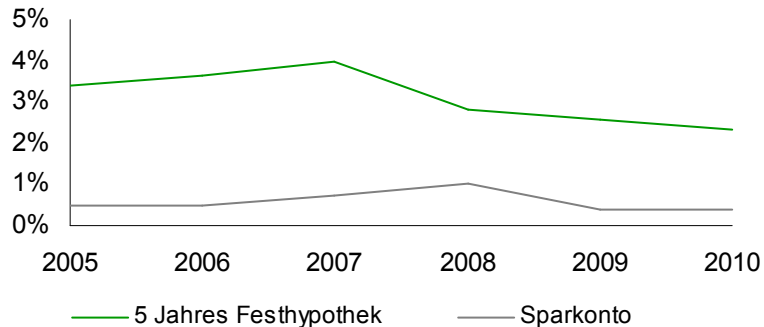
### ■ Kundenverhalten

- Kreditnehmer: langfristige Zinsbindung
- Anleger: kurzfristige Zinsbindung

### ■ Folgen

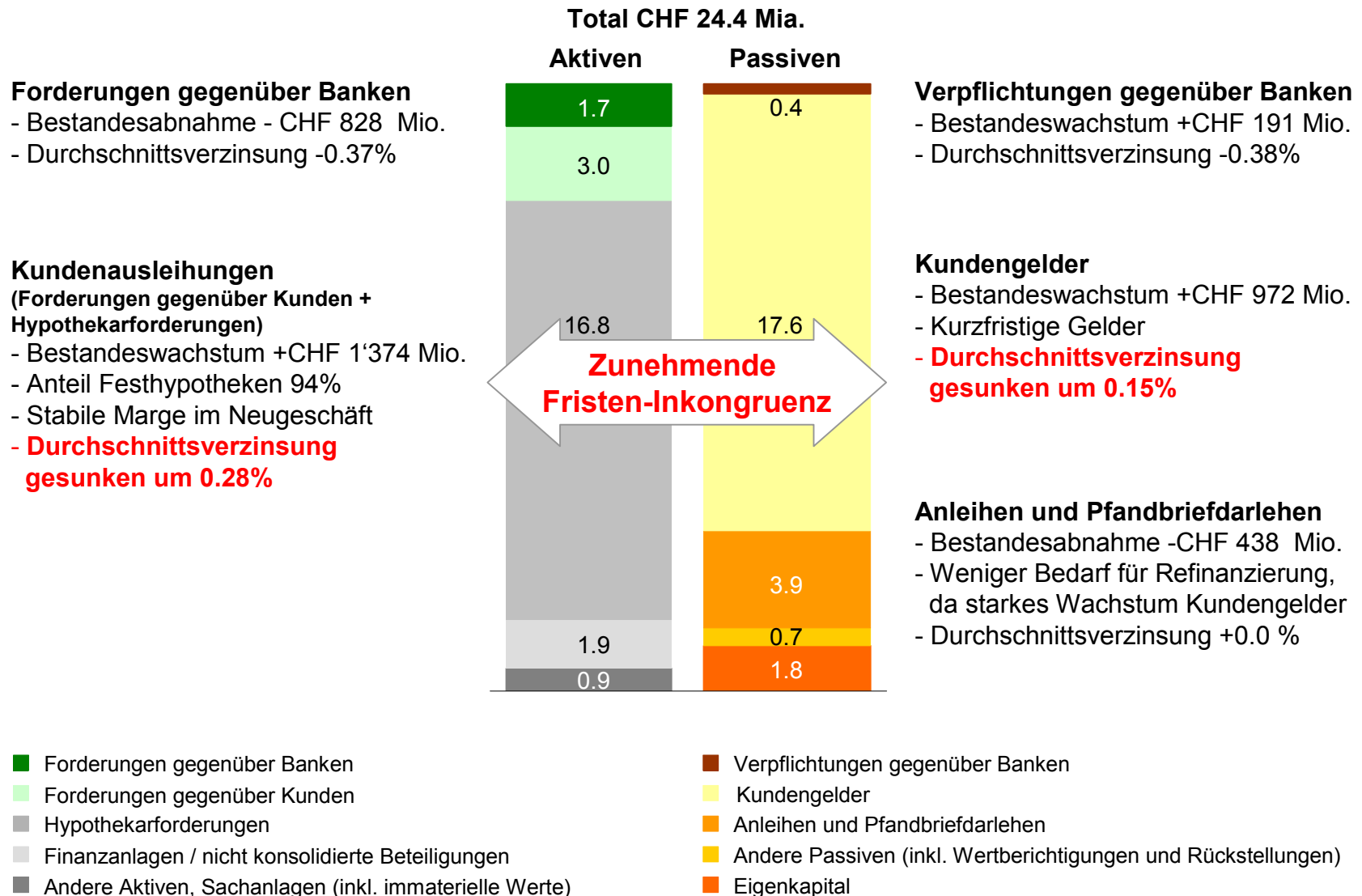
- Fristen-Inkongruenz in der Bilanz
- Risiko bei steigenden Zinsen

## Kundenzinsen

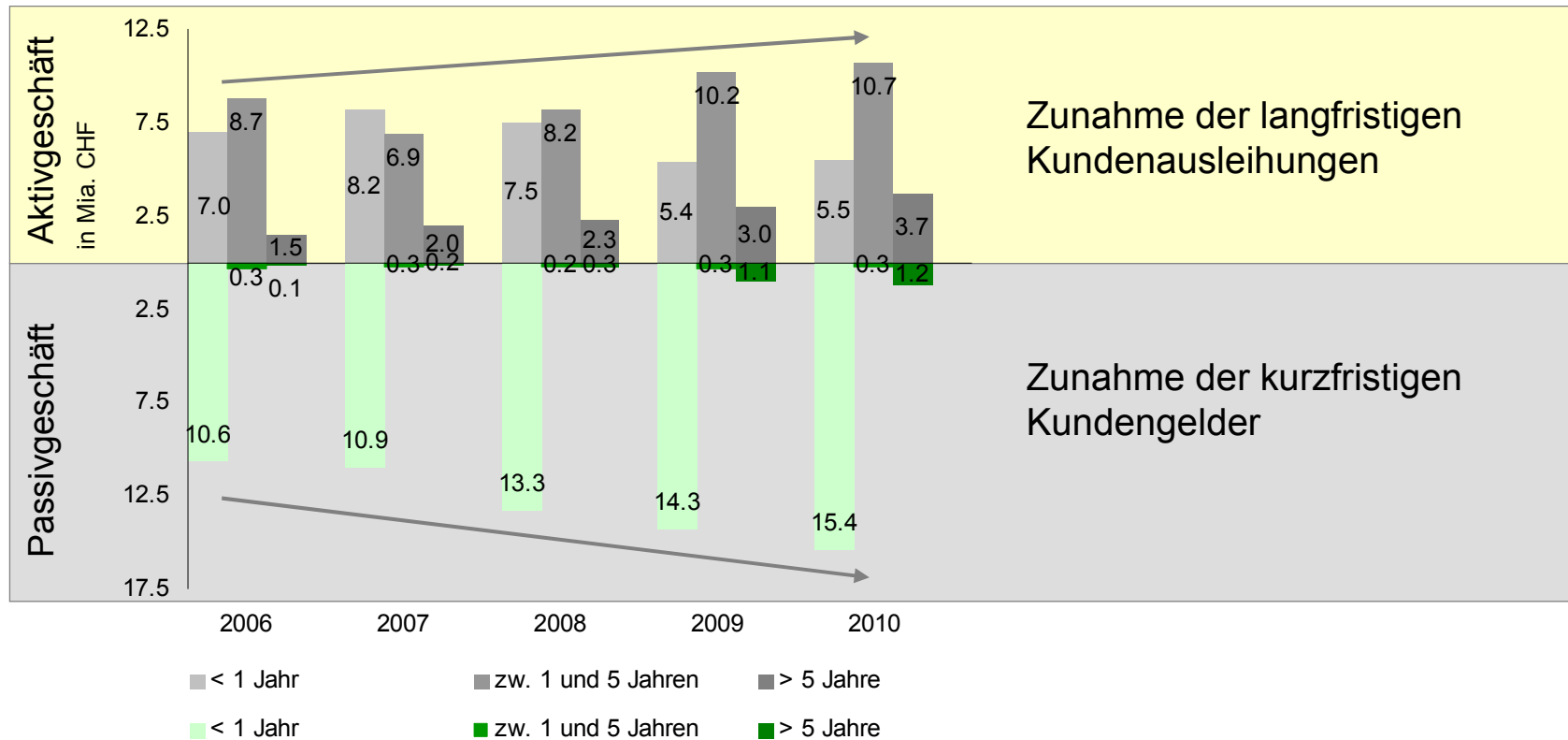


Zinsabsicherung (CHF 27.9 Mio. im Jahr 2010)  
gegen steigende Zinsen zur Risikobegrenzung notwendig

# Zinsengeschäft: Kundenverhalten prägt Bilanzstruktur



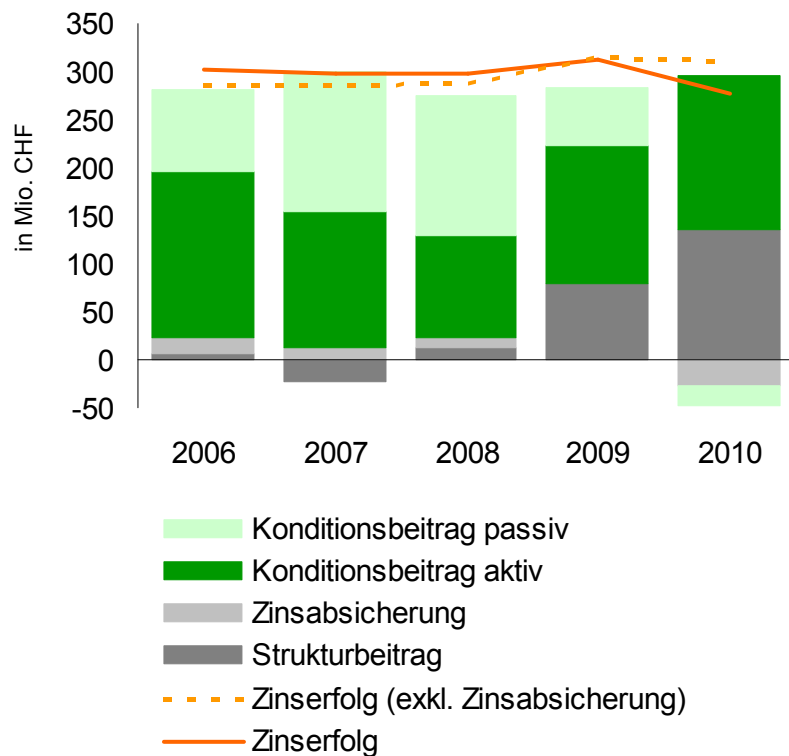
# Zinsengeschäft: Zunehmendes Laufzeiten-Missverhältnis



Zunahme langfristige Aktiven  
+ Zunahme kurzfristige Passiven  
= höhere Fristen-Inkongruenz

# Zinsengeschäft: Historische Analyse

## Entwicklung Zinserfolg (Anwendung Marktzinsmethode): Konditionsbeitrag und Strukturbeitrag



- Die Zinskonditionsbeitragsmarge (ZKB) im Aktivgeschäft ist stabil
- Relativ zu den Marktsätzen sind die Spar- und Depositengelder zu hoch verzinst. Deshalb ist die ZKB-Marge im Passivgeschäft eingebrochen
- Der Strukturbeitrag ist als Konsequenz zu Lasten ZKB-Marge Passivgeschäft gestiegen
- Ohne Zinsabsicherungskosten wäre das Zinsergebnis 2010 auf Vorjahreshöhe

# Zinsengeschäft: IST - IST Vergleich

## Wesentliche Bestandeseffekte\*

Banken- forderungen	- 560 Mio.	Kunden gelder	+ 1'020 Mio.	Wachstum	~ 0.7 Mia.
Kundenaus- leihungen	+ 840 Mio.	Anleihen/ Pfandbriefe	- 510 Mio.	Aktivseite:	+25.5 Mio.
Finanz- anlagen	+ 350 Mio.			Passivseite:	+12.0 Mio.
				<b>Total</b>	<b>+37.5 Mio.</b>

## Wesentliche Preiseffekte

Banken- forderungen	-0.37 %	Kunden gelder	-0.15 %	Aktivseite:	-65.4 Mio.
Kundenaus- leihungen	-0.28 %	- Spar- und Anlageform	-0.04 %	Passivseite:	+23.9 Mio.
Finanz- anlagen	-0.27 %	- Verpflichtungen ggü. Kunden	-0.22 %	<b>Total</b>	<b>-41.4 Mio.</b>
		Anleihen/ Pfandbriefe	0.0 %		

## Bilanzgeschäft

CHF +37.5 Mio.  
CHF -41.4 Mio.  
**CHF -3.9 Mio.>**

## Zinsabsicherung

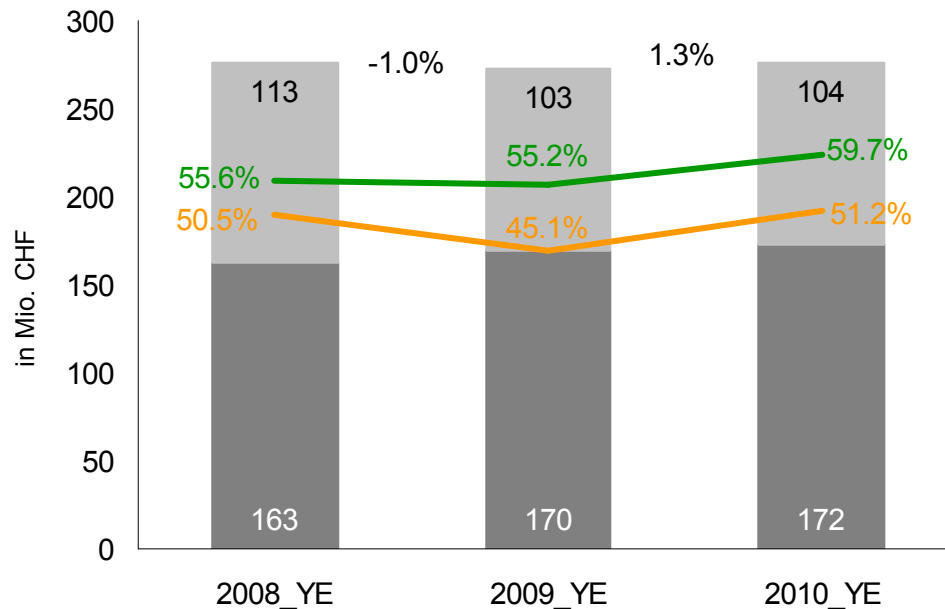
**CHF -27.0 Mio.**

## Zinserfolg im Vergleich zum Vorjahr

**CHF -30.9 Mio.**



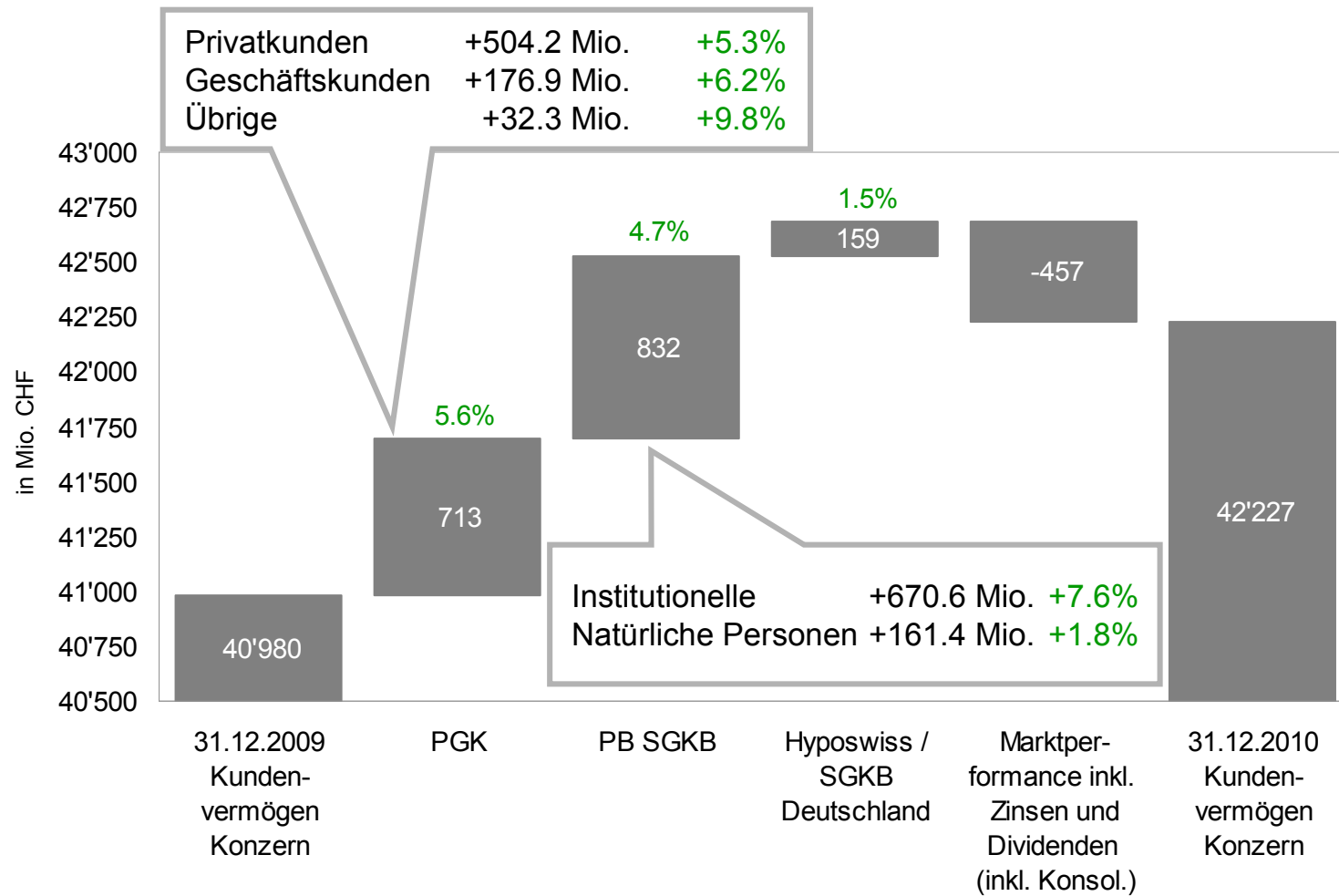
# Geschäftsaufwand: Stabil und unter Kontrolle



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

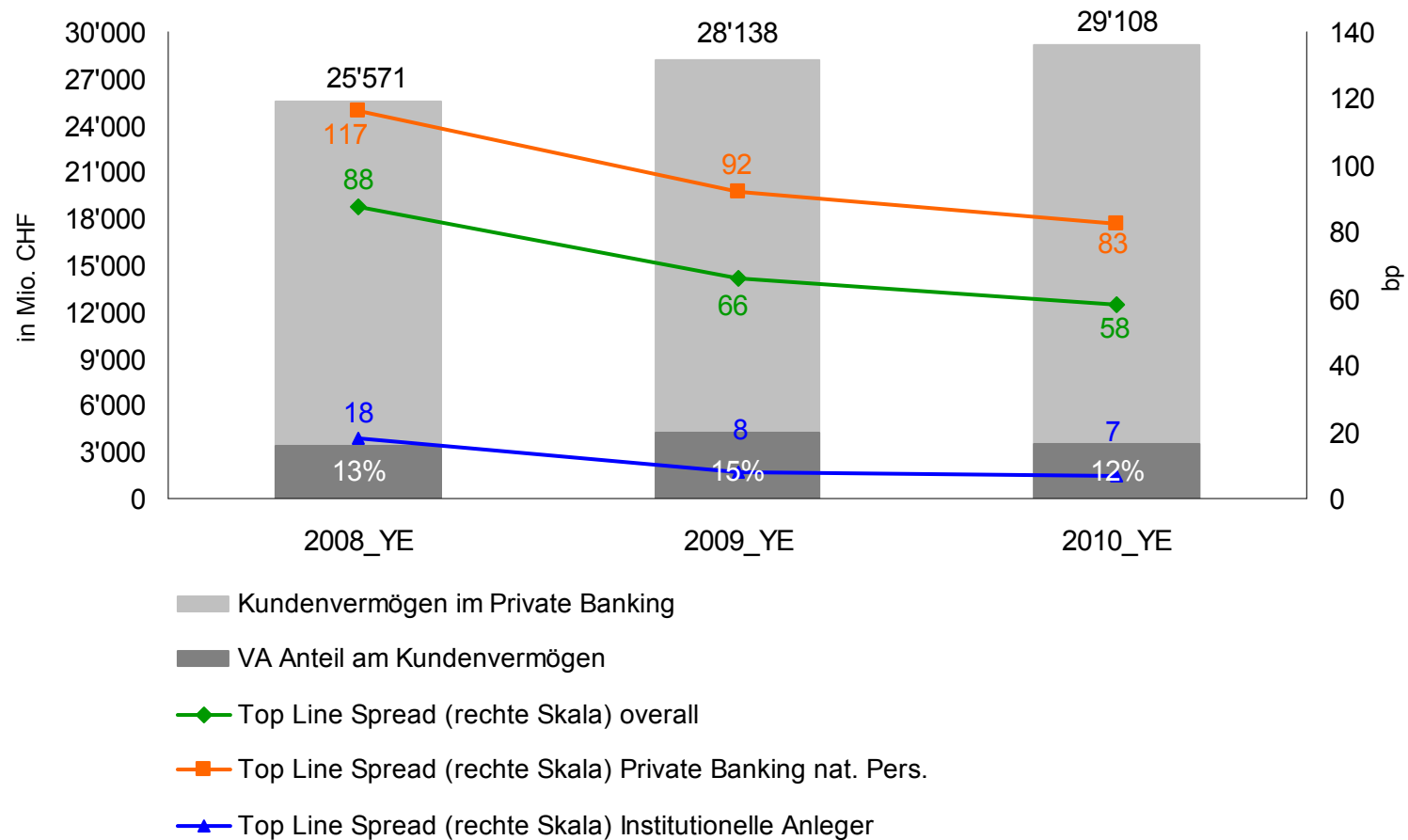
- Geschäftsaufwand auf Höhe Vorjahr
- Aufwand trotz wachsendem Neukundengeschäft stabil
- Resultat der gesteigerten Produktivität und des straffen Kostenmanagements

# Kundenvermögen: Neugeschäft bestätigt Kundenvertrauen

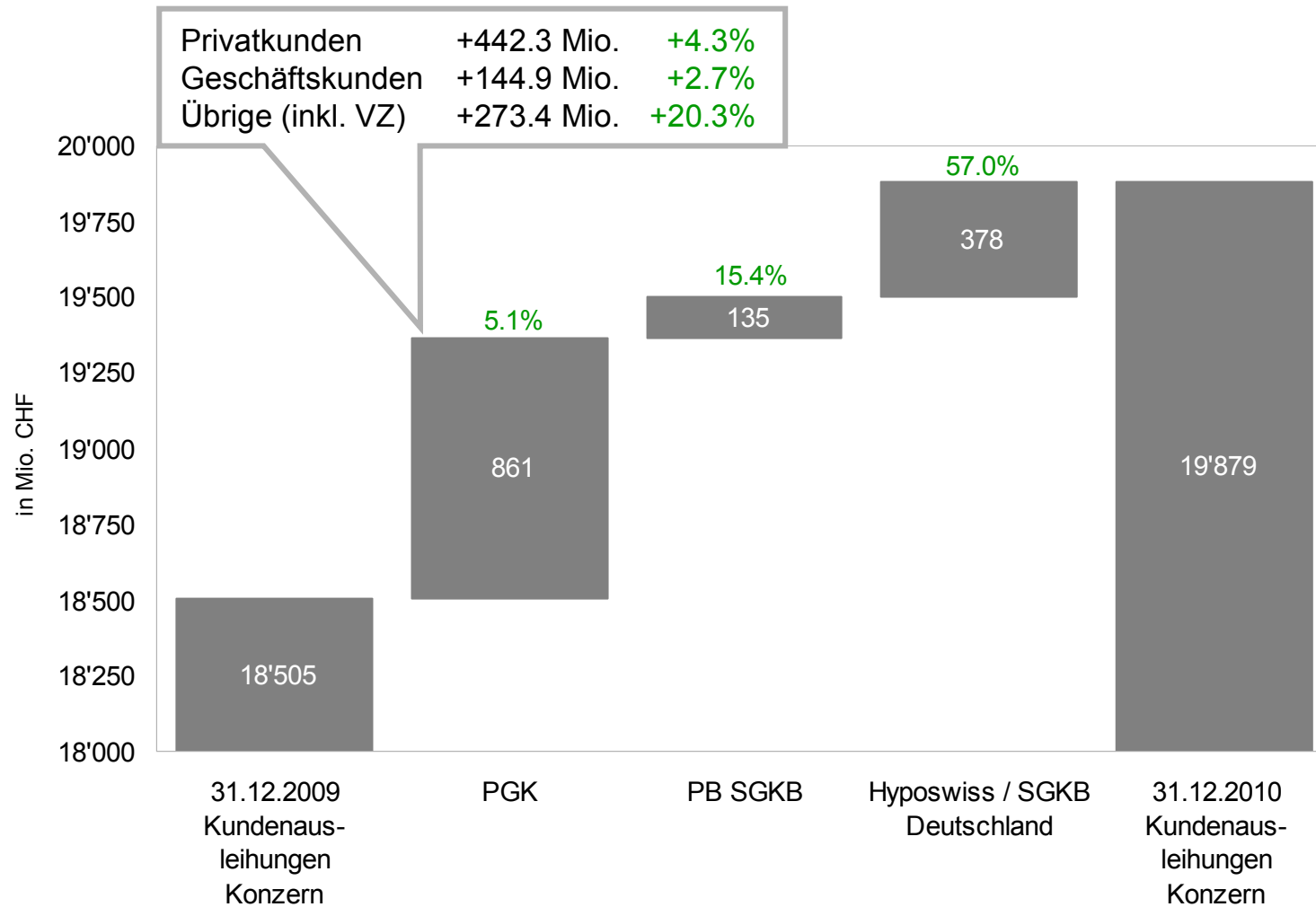


NNM Konzern CHF 1'780 Mio. = Summe PGK + PB SGKB + Hyposwiss + SGKB Deutschland + Konsolidierungseffekt (+73 Mio.)

# Top Line Spread Private Banking SGKB Gruppe



# Kundenausleihungen: Wachstum im Kerngeschäft



# Agenda

---

- Abschluss 31.12.2010 R. Ledergerber
    - Konzern
    - Kreditqualität
    - Bilanzqualität
  
  - Umsetzung der Private-Banking-Strategie in der Hyposwiss S. Peyer
    - Strategischer Fokus Zentral- und Osteuropa
    - Crossborder-Geschäft
    - Neue Produkte im Investment Center
  
  - Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
  
  - Ausblick R. Ledergerber
-

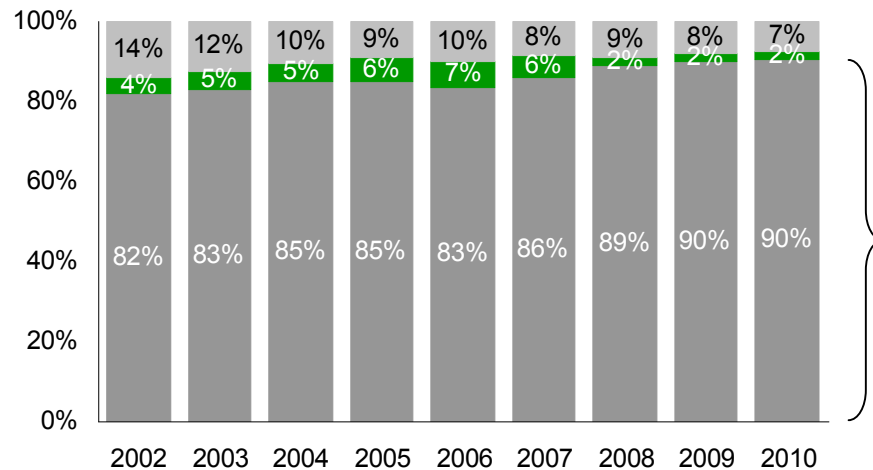
# Kreditqualität: Unveränderte Ausleihungspolitik

---

- Immobilien Bewertung
  - Unabhängige Bewertung, tieferer Wert Marktwertschätzung/Kaufpreis, keine Finanzierung auf Basis der Anlagekosten
- Belehnung
  - Selbstbewohntes Wohnobjekt: Kalkulatorischer Mindest-Hypothekarzinzsatz von 5 bis 6%
  - Übrige Liegenschaften: Verschuldungskapazität
  - Wohnobjekte: Belehnung bis 80% (Amortisation 2. Hypothek bis 66%)
  - Geschäftshäuser: Belehnung bis 70% (Amortisation bis 60%)
  - Industrieobjekte: Belehnung bis 60% (Amortisation auf Null)
- Tragbarkeit bei selbstbewohnten Wohnobjekten
  - Zinsbelastung, Amortisation und Nebenkosten dürfen 1/3 des nachhaltigen Bruttoeinkommens nicht übersteigen
- Verpfändung von Pensionskassengeldern
  - 10 % Eigenkapital muss der Kunde zwingend selbst aufbringen
  - Anrechnung von maximal der Hälfte des gesetzlich verpfändbaren Vorsorgekapitals
  - Amortisation des verpfändeten Anteils bis spätestens zur Pensionierung

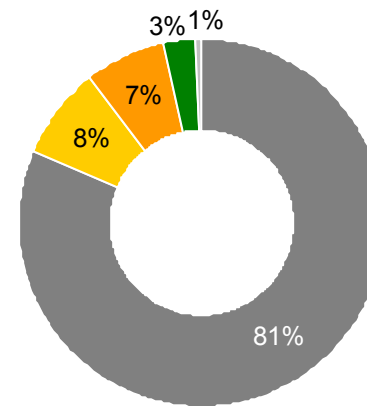
# Kreditqualität: Solide Deckung

## Entwicklung Deckungsart der Kundenausleihungen



- Ohne Deckung
- Andere Deckung
- Hypothekarische Deckung

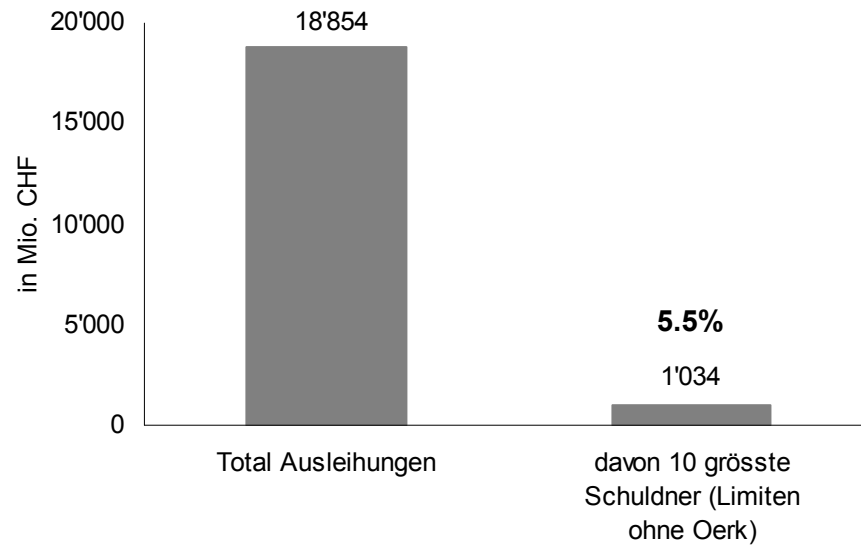
## Art der Hypothekarforderungen 2010 Total CHF 16.6 Mia.



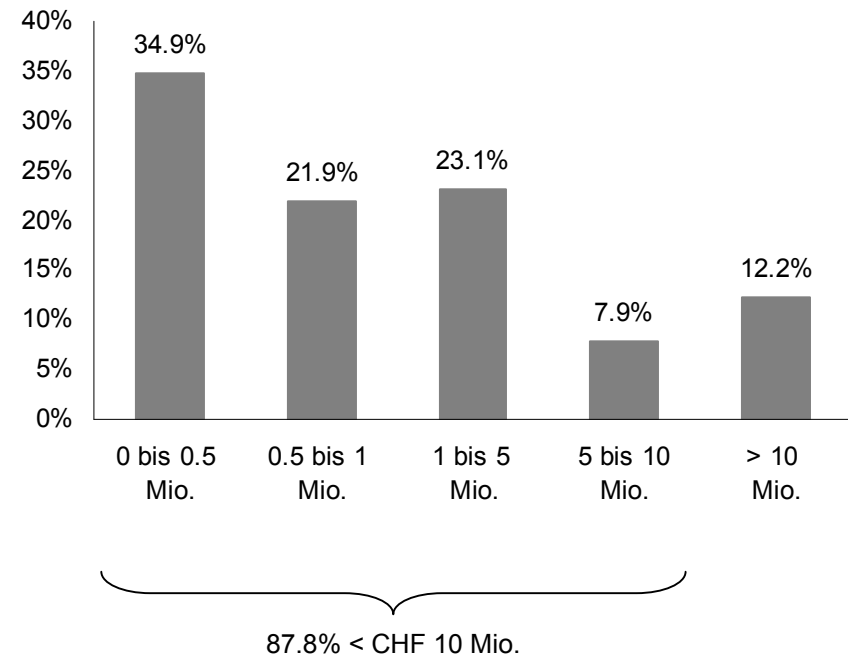
- Wohn-Liegenschaften
- Büro- und Geschäftshäuser
- Gewerbe und Industrie
- Übrige Liegenschaften
- Ohne Deckung

# Kreditqualität: Keine Klumpenrisiken

## Anteil 10 grösste Schuldner

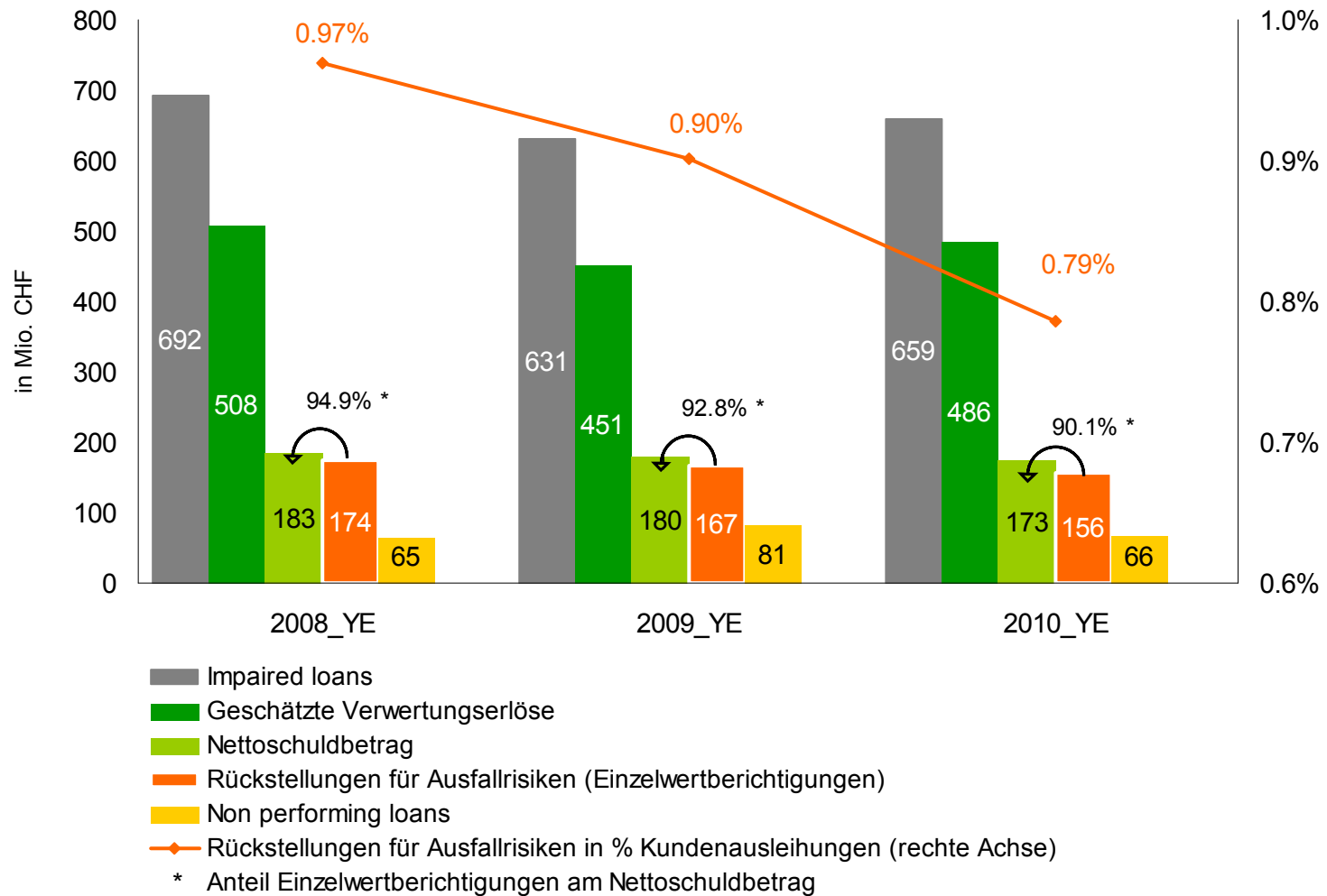


## Kreditportfolio nach Grössenklassen





# Kreditqualität: Tiefe NPL und hohe Risikovorsorge



# Agenda

---

- Abschluss 31.12.2010 R. Ledergerber
    - Konzern
    - Kreditqualität
    - Bilanzqualität
  
  - Umsetzung der Private-Banking-Strategie in der Hyposwiss S. Peyer
    - Strategischer Fokus Zentral- und Osteuropa
    - Crossborder-Geschäft
    - Neue Produkte im Investment Center
  
  - Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
  
  - Ausblick R. Ledergerber
-

# Bilanzqualität: Forderungen gegenüber Banken

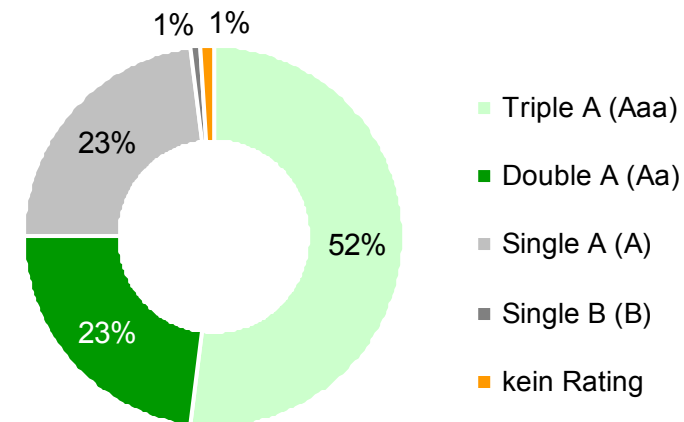
## Total Forderungen

CHF 1.7 Mia.

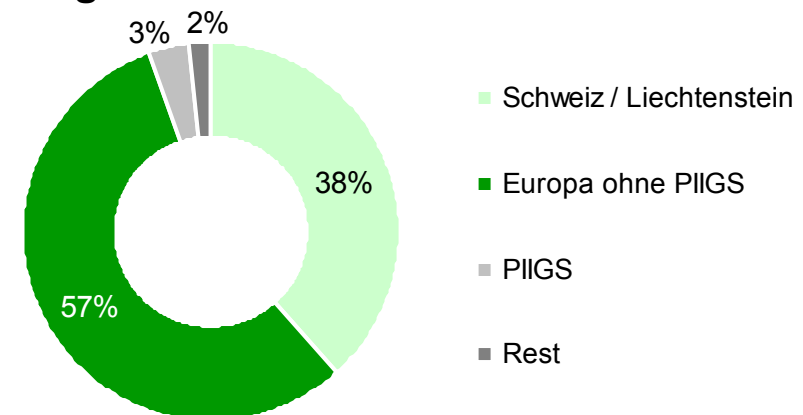
- Sehr gute Qualität des Portfolios (Triple A bis A)
- Gegenpartei-Risiko breit diversifiziert
- Weiterhin tief gehaltene Limiten gegenüber Banken in PIIGS-Staaten

## Aufteilung

### Rating (Moody's)



### Regionen



# Bilanzqualität: Finanzanlagen

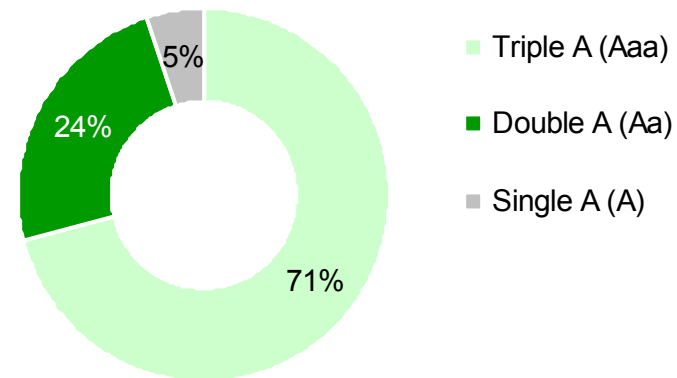
## Total Finanzanlagen

CHF 1.9 Mia.

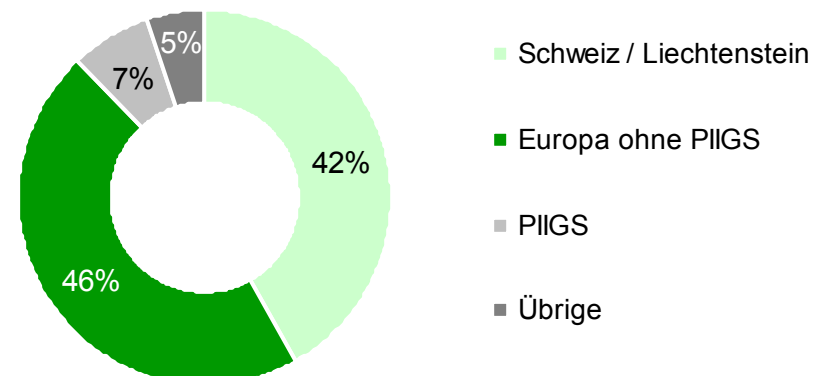
■ Obligationen	73%
■ Pfandbriefe	26%
■ Aktien & Liegen- schaften für den Wiederverkauf	1%

## Aufteilung

### Rating\*

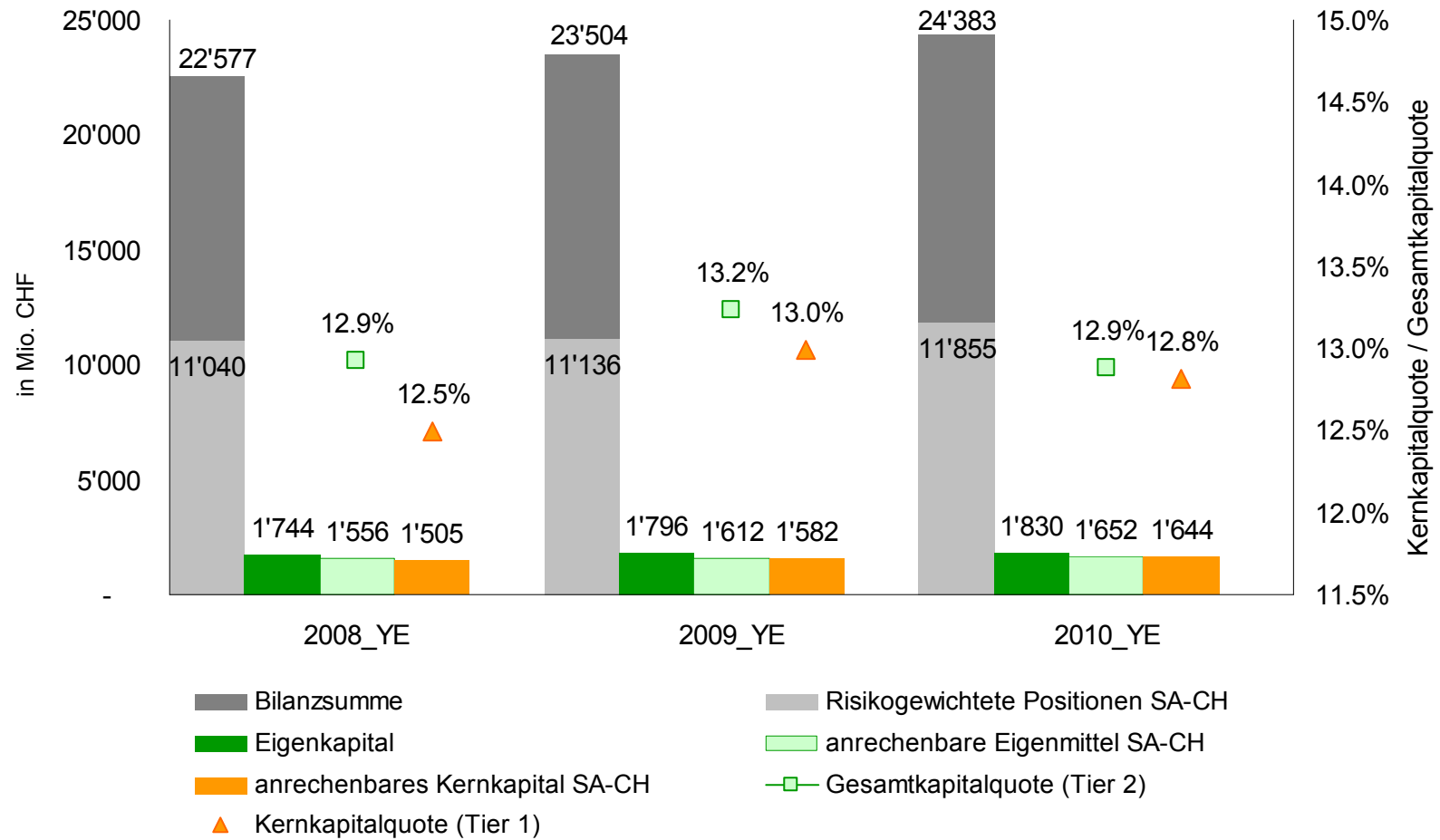


### Regionen

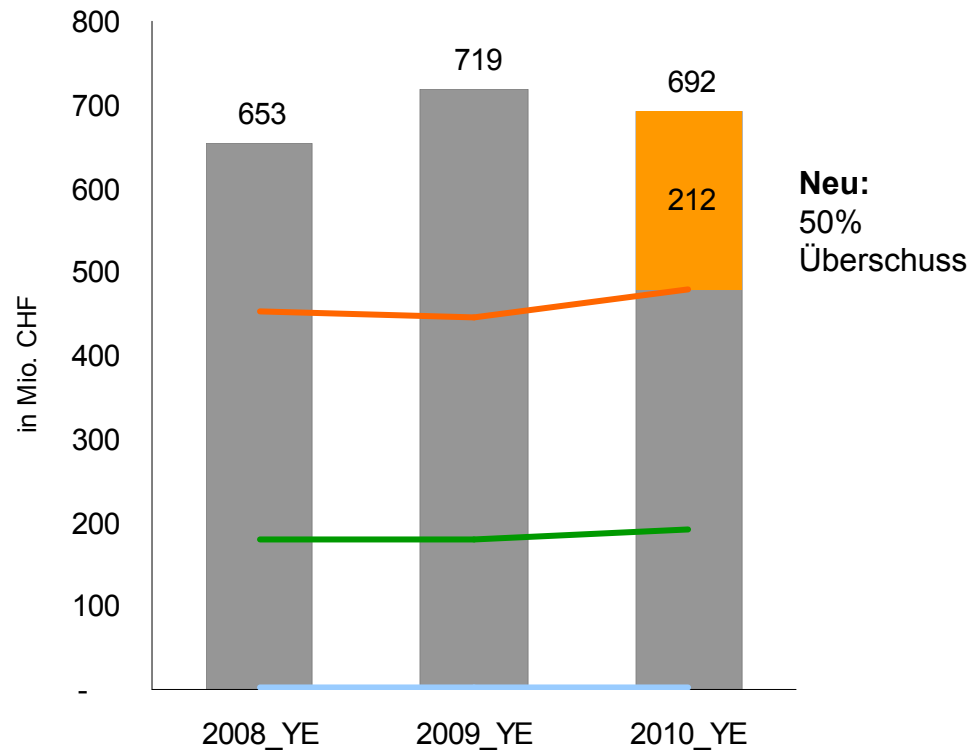


\* Rating-Reihenfolge: Moody's, S&P, Fitch, ZKB

# Bilanzqualität: Starke Eigenkapitalbasis



# Bilanzqualität: Neue Eigenkapital-Anforderungen der FINMA



- Eigenmittelüberschuss gem. Basel II
- Eigenmittelüberschuss nach Verschärfung FINMA-Vorschriften
- Eigenmittelanforderung Basel II (100%)
- aktuelle Überdeckung FINMA (120%)
- Überdeckung FINMA ab 31.12.2016 (150%)

- Gemäss Entwurf FINMA-Rundschreiben ist die SGK in die Kategorie 3 einzuordnen
- Erhöhung des erforderlichen Eigenmittelüberschusses von 20 % auf 50 %
- Übergangsfrist bis 31.12.2016
- Absehbare Verschärfung kann schon heute eingehalten werden

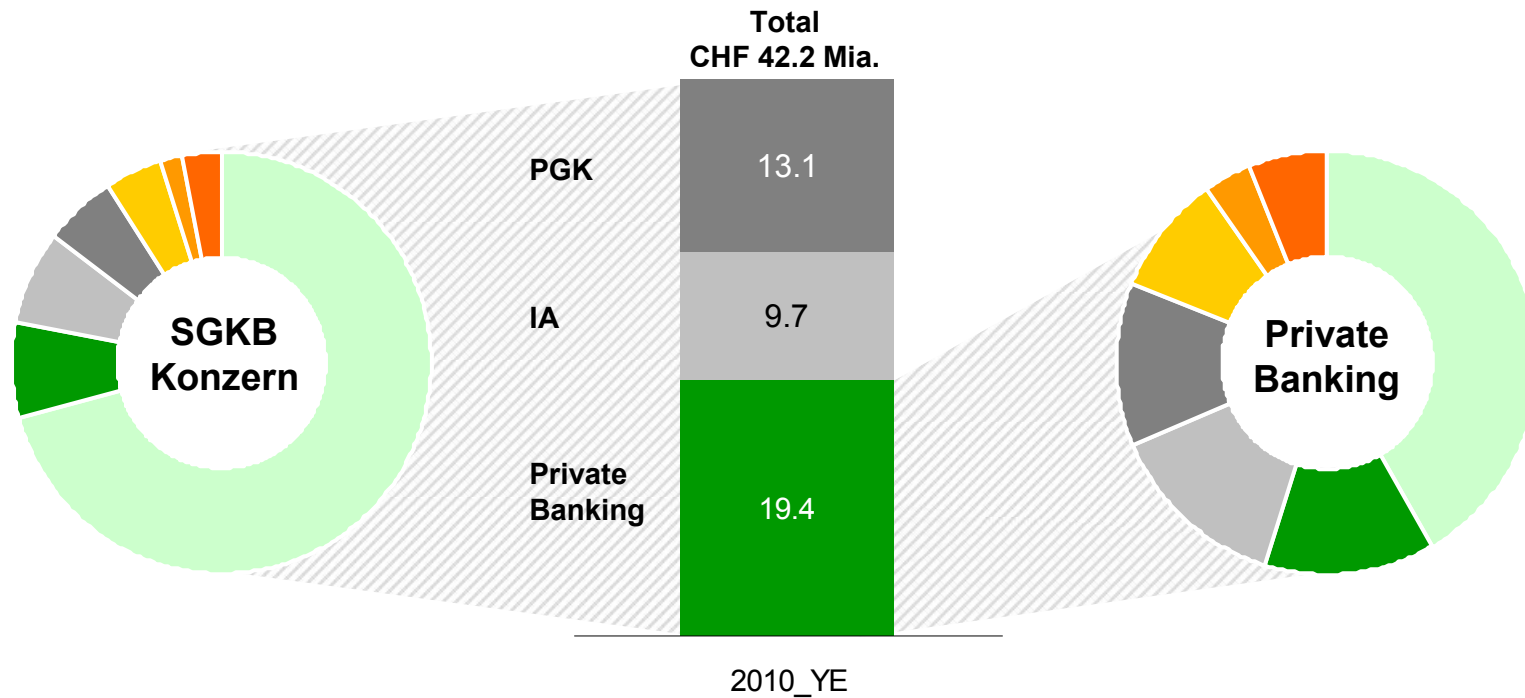
Neu:  
50%  
Überschuss

# Agenda

---

- Abschluss 31.12.2010 R. Ledergerber
    - Konzern
    - Kreditqualität
    - Bilanzqualität
  
  - Umsetzung der Private-Banking-Strategie in der Hyposwiss S. Peyer
    - Strategischer Fokus Zentral- und Osteuropa
    - Crossborder-Geschäft
    - Neue Produkte im Investment Center
  
  - Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
  
  - Ausblick R. Ledergerber
-

# Kundenvermögen: Herkunft



■ Schweiz	70.7%
■ Deutschland	7.3%
■ Westeuropa	7.1%
■ Osteuropa	5.8%
■ Mittel- und Südamerika	4.3%
■ Nordamerika und Kanada	1.8%
■ Übrige	3.0%


■ Schweiz	41.7%
■ Deutschland	13.0%
■ Westeuropa	13.9%
■ Osteuropa	12.4%
■ Mittel- und Südamerika	9.1%
■ Nordamerika und Kanada	3.7%
■ Übrige	6.2%

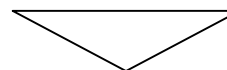


# Offshore-Strategie – Fokus auf ausgewählte Schlüsselmärkte

		„Macro priority“: regions			
		Prio 1 Eastern Europe/CIS	Prio 2 Latam / Iberia	Prio 3 Africa   Mid' East	
„Micro-Priority“: countries	Prio High				
	Prio Middle				
	Prio Low				

Strategic priority regarding  
development of markets /  
resource allocation

high ←  → low



Lange Erfahrung in Schlüsselmärkten – Osteuropa prioritär

# Schlüsselmärkte der Hyposwiss in Osteuropa

		„Macro priority“ regions			
		Prio 1 Eastern Europe/CIS	Prio 2 Latam / Iberia	Africa	Prio 3 Mid' East
„Macro priority“ regions	Prio High	Green	Light Green	Yellow	Orange
	Prio Middle	Red	Yellow	Orange	Dark Orange
	Prio Low	Yellow	Orange	Dark Orange	Dark Orange

## Polen

- Akquisition eines Teams
- Aufbau des Marktes

		„Macro priority“ regions			
		Prio 1 Eastern Europe/CIS	Prio 2 Latam / Iberia	Africa	Prio 3 Mid' East
„Macro priority“ regions	Prio High	Green	Light Green	Yellow	Orange
	Prio Middle	Red	Yellow	Orange	Dark Orange
	Prio Low	Yellow	Orange	Dark Orange	Dark Orange

## Bulgarien / Tschechien

- Hyposwiss bereits etabliert
- Weitere Marktdurchdringung angestrebt



		„Macro priority“ regions			
		Prio 1 Eastern Europe/CIS	Prio 2 Latam / Iberia	Africa	Prio 3 Mid' East
„Macro priority“ regions	Prio High	Red	Light Green	Yellow	Orange
	Prio Middle	Green	Yellow	Orange	Dark Orange
	Prio Low	Yellow	Orange	Dark Orange	Dark Orange

## Russland

- Strategische Top-Priorität
- Wichtigster und grösster CEE-Markt\* von Hyposwiss
- Langjährige Erfahrung
- Wichtigste Neugeld-Quelle der Hyposwiss

		„Macro priority“ regions			
		Prio 1 Eastern Europe/CIS	Prio 2 Latam / Iberia	Africa	Prio 3 Mid' East
„Macro priority“ regions	Prio High	Green	Light Green	Yellow	Orange
	Prio Middle	Red	Yellow	Orange	Dark Orange
	Prio Low	Yellow	Orange	Dark Orange	Dark Orange

## Ukraine

- Markt mit grossem Potential
- Synergien mit Marktbearbeitung Russland

# Russland als strategische Top-Priorität

---

## Markt mit grossem Potential

- Russland hat sich in den letzten Jahren polit-ökonomisch weiter stabilisiert
- Russland partizipiert mit Rohstoff-Exporten weiterhin von starkem Wachstum in China, Indien etc.
- Grosse Investitionen in Infrastruktur-Projekte; internationale Grossevents (Olympia 2014, Fussball-WM 2018)
- Nächste Welle von Privatisierungen steht an
- Damit wird die weitere Diversifikation der russischen Wirtschaft unterstützt

## Starke Nischen-Position der Hyposwiss Privatbanken

- Langjähriges Commitment und Tradition in Russland seit 1997
- Team mit Seniorberatern mit Markterfahrung und Sprachkenntnissen
- Netzwerk von Vermittlern und Partnern (Anwälte in Russland / Schweiz)
- Service-Angebot und Kompetenz breit – auch ausserhalb Anlagegeschäft: Lombardkredite, Zahlungsverkehr etc.
- Hohe Flexibilität / Geschwindigkeit in den Entscheidungsprozessen
- Sicherheit durch Aa1-Rating der Muttergesellschaft
- Nach wie vor starke Position von „Swiss offshore banking“ im Wettbewerb um russische Kunden

# Agenda

---

- Abschluss 31.12.2010 R. Ledergerber
  - Konzern
  - Kreditqualität
  - Bilanzqualität
  
- Umsetzung der Private-Banking-Strategie in der Hyposwiss S. Peyer
  - Strategischer Fokus Zentral- und Osteuropa
  - Crossborder-Geschäft
  - Neue Produkte im Investment Center
  
- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
  
- Ausblick R. Ledergerber

# Crossborder Geschäft: Gemäss FINMA-Vorschriften (1/2)

- **FINMA-konforme konzernweite Regeln** für die grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit („Crossborder“)
- **Risikoorientierte Compliance:** Geschäftstätigkeit in den Schlüsselländern der Gruppe ist auf lokale Gesetzgebung ausgerichtet – insbesondere unter Berücksichtigung von Reputationsrisiken

## Konzernweite Compliance Struktur, Vorgaben und Überwachung

### Länderspezifische Regelung und Überwachung der Schlüsselländer

Führung im Stamm-  
haus SGKB

Führung durch Hyposwiss Privatbanken

#### Europa

- Deutschland
- Österreich

- Russland
- Frankreich
- Portugal
- Spanien
- Grossbritannien

#### Amerika

- USA
- Brasilien
- Argentinien

#### Diverse

- Israel
- Südafrika

## Crossborder Geschäft: Gemäss FINMA-Vorschriften (2/2)

---

- Aufbau von **spezialisierten Länderdesks** für die Schlüsselmärkte
  - Erstes Desk im 1. Quartal 2011: Deutschland
  - Aufbau der weiteren Desks bis 30.9.2011
- Grosses Augenmerk auf **Qualifikation der Mitarbeitenden**
  - Internes Training und Frontschulungen
  - SGKB-eigene Lizenz:
    - Alle Mitarbeitenden mit Bezug zum Crossborder Geschäft
    - Länderlizenz für Kundenberater in Schlüsselmärkten
- Laufendes und umfassendes **Monitoring der rechtlichen Situation** in den Schlüsselmärkten

# Agenda

---

- Abschluss 31.12.2010 R. Ledergerber
  - Konzern
  - Kreditqualität
  - Bilanzqualität
  
- Umsetzung der Private-Banking-Strategie in der Hyposwiss S. Peyer
  - Strategischer Fokus Zentral- und Osteuropa
  - Crossborder-Geschäft
  - Neue Produkte im Investment Center
  
- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
  
- Ausblick R. Ledergerber

## Vermögensverwaltungsmandate: Erweiterte Palette

---

- Die Palette der angebotenen Vermögensverwaltungsmandate wurde per Anfang 2010 neu strukturiert
- Die Anlagepolitik wird je nach Mandatstyp mit verschiedenen Instrumenten umgesetzt

<b>Mandatstyp</b>	<b>Umsetzung Obligationen</b>	<b>Umsetzung Aktien</b>
Basic	Eigener Obligationenfonds als kostengünstiges Baukastenelement	ETF
Standard	Direktanlagen	Aktive Anlagefonds
Premium	Direktanlagen	Direktanlagen



## SGKB Finreon Swiss Equity Iso Pro®

---

- Aktienfonds für Schweizer Aktien nach einem quantitativen Modell in Zusammenarbeit mit Finreon AG (Spin-Off der Universität St. Gallen)
- Produkt wird bisher in institutionellen Mandaten erfolgreich eingesetzt
- Performance der Swiss Equity Iso Pro® Mandate 2010: +11.5% (SPI: +2.9%)
- Lancierung im Frühjahr 2011

# Agenda

---

- Abschluss 31.12.2010 R. Ledergerber
    - Konzern
    - Kreditqualität
    - Bilanzqualität
  
  - Umsetzung der Private-Banking-Strategie in der Hyposwiss S. Peyer
    - Strategischer Fokus Zentral- und Osteuropa
    - Crossborder-Geschäft
    - Neue Produkte im Investment Center
  
  - Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
  
  - Ausblick R. Ledergerber
-

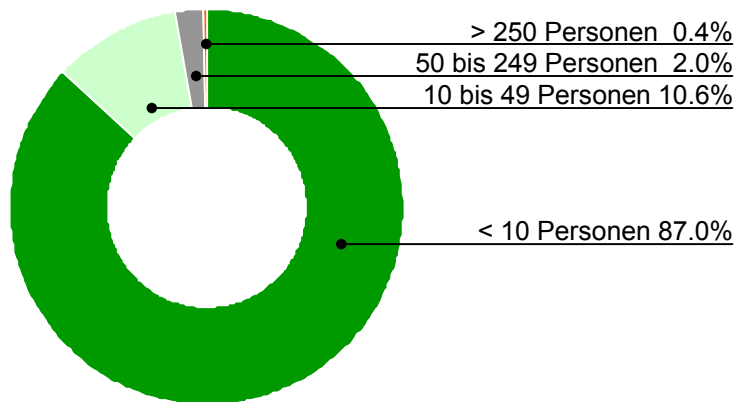
# Engagement für KMU: Förderung von Jungunternehmen

## SGKB Engagement

Start-Limite	Risikofonds	Stiftung STARTFELD
für Gewerbebetriebe	für Firmen	für Hightech-Unternehmungen aus Hochschule/Industrie
Finanzierung Umlaufvermögen	Finanzierung Anlagevermögen	Gesamtfinanzierung (Seed-Money)
bis CHF 100'000	bis CHF 500'000	bis CHF 300'000
Laufzeit: auf 7 Jahre befristet	Laufzeit: auf 5 bis 10 Jahre befristet	Laufzeit: auf 3 bis 8 Jahre befristet
Fremdkapital	Mezzanine-Kapital	Eigenkapital
Neues Instrument	Instrument seit 2004, 13 Unternehmungen beanspruchen insgesamt CHF 3.2 Mio.	Gründung geplant im April 2011 in Zusammenarbeit mit Stadt St. Gallen, FHS St. Gallen, Uni St. Gallen und Technologie- zentrum tebo
<b>CHF 5 Mio.</b>	<b>CHF 5 Mio.</b>	<b>CHF 5 Mio.</b>

# Engagement für KMU: Kompetenzstelle für Nachfolge

In der Schweiz gibt es rund  
312'800 Unternehmen



Quelle: Bundesamt für Statistik,  
Betriebszählung Stand 29.3.2010

- Nachfolgelösungen v.a. KMU
- 50 – 70'000 Nachfolge-Regelungen in der Schweiz
- SGKB Geschäftskunden ~ 500 Unternehmen mit Nachfolgebedarf

Für die Betreuung des gesamten Nachfolge-Prozesses baut die SGKB eine Kompetenzstelle auf. Wir vermitteln unseren Kunden die notwendigen Kontakte aus unserem breiten Netzwerk.

Situations-  
analyse

Lösungen

Nachfolger-/  
Käufersuche

Verhandlungen  
und Verträge

Umsetzung

Nachfolger  
begleiten

# Agenda

---

- Abschluss 31.12.2010 R. Ledergerber
  - Konzern
  - Kreditqualität
  - Bilanzqualität
  
- Umsetzung der Private-Banking-Strategie in der Hyposwiss S. Peyer
  - Strategischer Fokus Zentral- und Osteuropa
  - Crossborder-Geschäft
  - Neue Produkte im Investment Center
  
- Engagement im Heimmarkt R. Ledergerber
  
- Ausblick R. Ledergerber

# Strategische Herausforderungen

---



## Strategische Prioritäten

- Überlegene Marktleistung
- Operational Excellence
- Wachstum

# Strategische Prioritäten

## Überlegene Marktleistung

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

## Operational Excellence

### Kostenmanagement

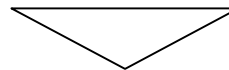
- Kostenstruktur
  - Private Banking
  - Töchter
- Prozess Finanzieren
- Prozessmanagement (Six Sigma)
- Interaktives Dokumentenmanagement

### Risikomanagement

- Compliance
- Offshore Banking
  - Cross Border
  - USA
- IT-Sicherheit
- Gesamtkonzeption Risikomanagement

## Wachstum

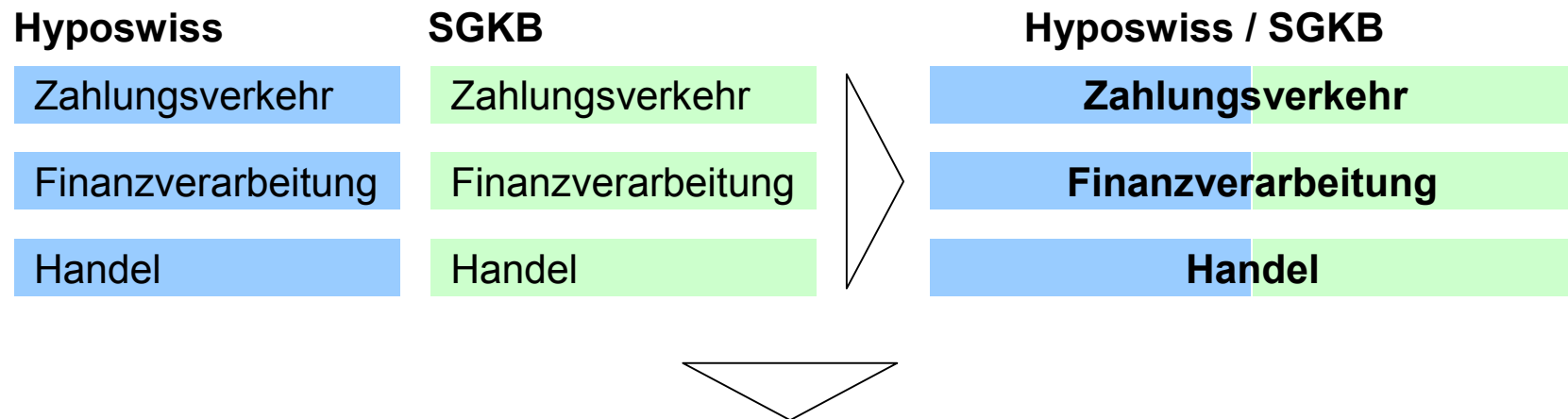
- PGK
  - Kundensegmente Junge bis 30 und 50plus
  - Immobilienfinanzierung ZH & GE
- Private Banking
  - Key Clients
  - eVV
  - Sales + Produkt Management
- IA
- Hyposwiss ZH/GE strategische Schlüsselmärkte
- SGKB München



Nachhaltiges Wachstum gesichert inkl. Optimierung der Kostenstruktur

# Optimierung Kostenstruktur Private Banking (1/2)

## Zusammenlegung von Backoffice-Einheiten und Handel



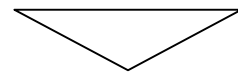
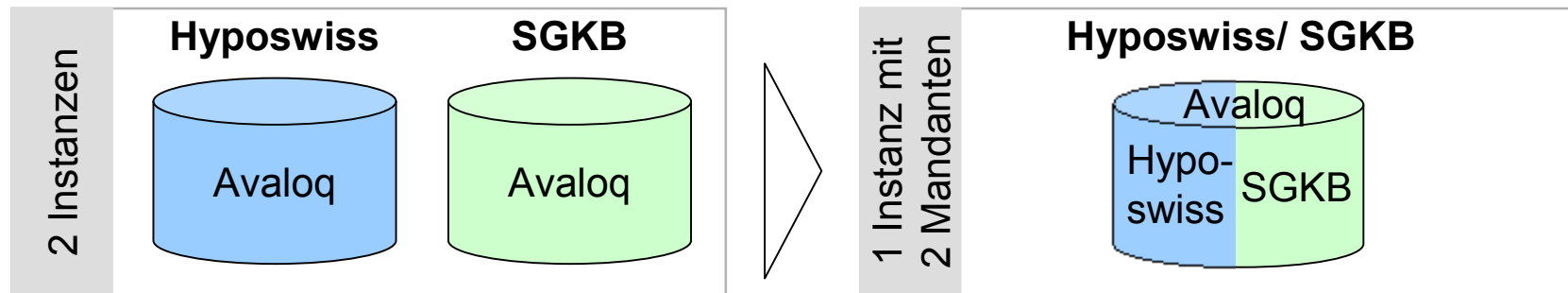
Projektkosten 2010	
<b>Projektkosten</b>	<b>2.6 Mio.</b>
Hyposwiss	1.2 Mio.
SGKB	1.4 Mio.

Projektnutzen ab 2011	
<b>Jährliche Einsparungen*</b>	<b>1.9 Mio.</b>
Hyposwiss	4.1 Mio.
SGKB	-2.2 Mio.



# Optimierung Kostenstruktur Private Banking (2/2)

## Zusammenlegung der Avaloq-Plattformen



Projektkosten 2011	
Projektkosten	4.6 Mio.
Projektkosten brutto	7.1 Mio.
Vermeidung Release-Wechsel Hyposwiss	-2.5 Mio.

Projektnutzen 80% in 2012 / 100% ab 2013	
Jährliche Einsparungen*	1.9 Mio.
- IT-Aufwand	1.8 Mio.
- Personalaufwand	0.1 Mio.

## Mittelfrist-Ziele Konzern

---

Wachstum Kundenausleihungen	3%	(unverändert)
Wachstum Kundenvermögen* (Net New Money)	5%	(unverändert)
Cost/Income-Ratio	55%	(bisher 50%)
Return on Equity (RoE) vor Steuern	12%	(bisher 15%)

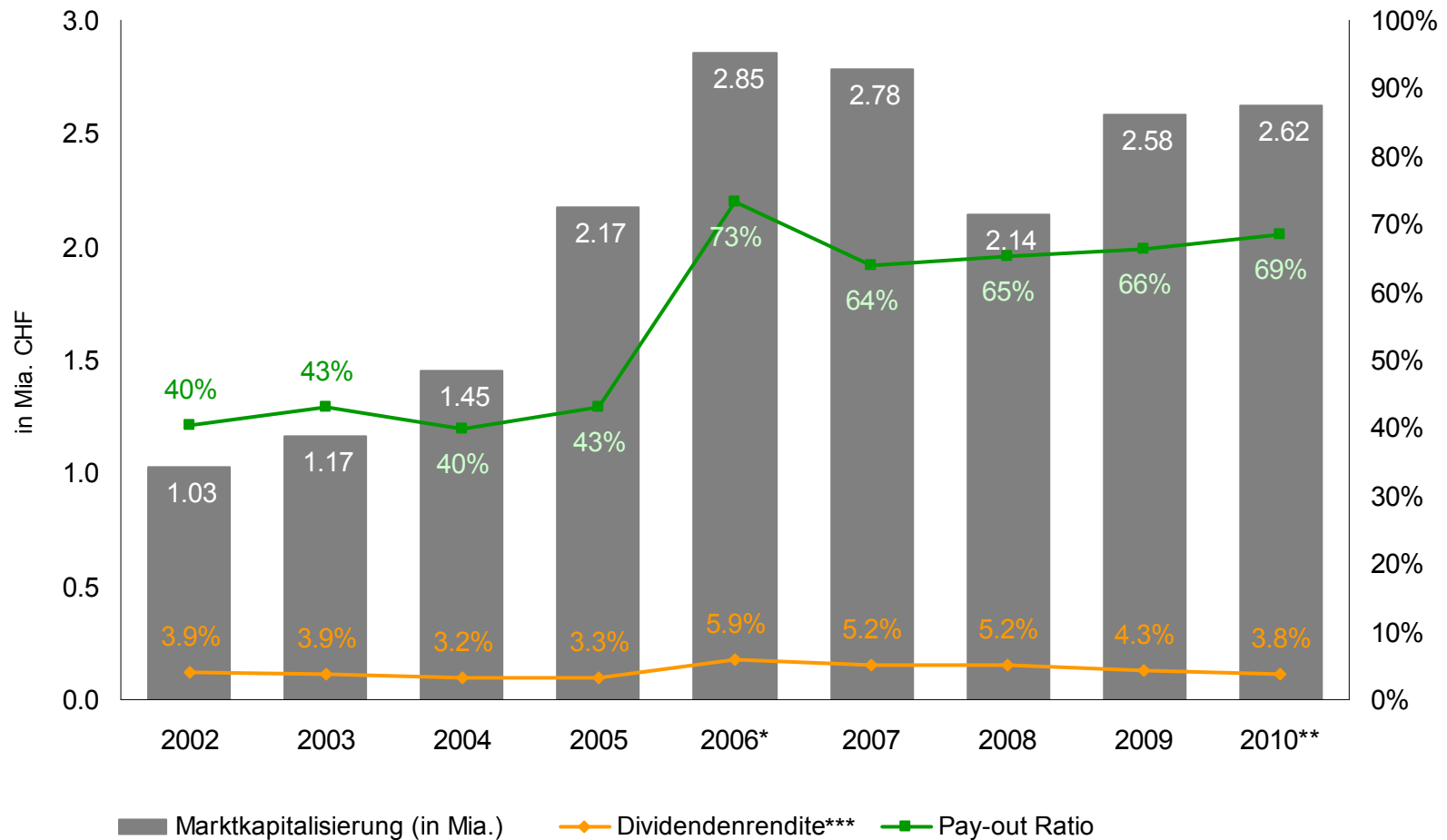
\* Kundenvermögen = AuM, Kundengelder und Fondskonti abzüglich Doppelzählungen

# Dividendenpolitik

---

- Neues FINMA-Rundschreiben Eigenmittelpuffer und Kapitalplanung bedeutet Verschärfung der Eigenmittelvorschriften
  - Einhaltung möglich
  - jedoch Reduktion des Spielraumes für Akquisitionen, weil Eigenmittelüberschuss aufgrund geplantem Wachstum und Verschärfung der Vorschriften sinken wird
- Dividendenpolitik
  - Festhalten an bisheriger Ausschüttungsquote von 50 bis 70% des Konzernergebnisses
  - Neues Ziel eines Eigenmittelüberschusses von CHF 400 Mio. über dem künftigen gesetzlichen Minimum definiert, um Freiraum für Akquisitionen zu haben
  - Platzierung einer nachrangigen Anleihe zur Verstärkung der anrechenbaren Eigenmittel vorgesehen
- Dividende für das Geschäftsjahr 2010
  - CHF 18 (= 69% Ausschüttungsquote bezüglich Konzerngewinn)
  - Kapitaleinlageprinzip: CHF 74 Mio. des Eigenkapitals als Kapitaleinlagen klassiert (Bestätigung Eidg. Steuerverwaltung pendent)
  - CHF 7 der Dividende soll aus Kapitaleinlagen ausgeschüttet werden
    - Einkommenssteuerfrei für nicht buchführungspflichtige Aktionäre
    - Verrechnungssteuerfrei für alle Aktionäre

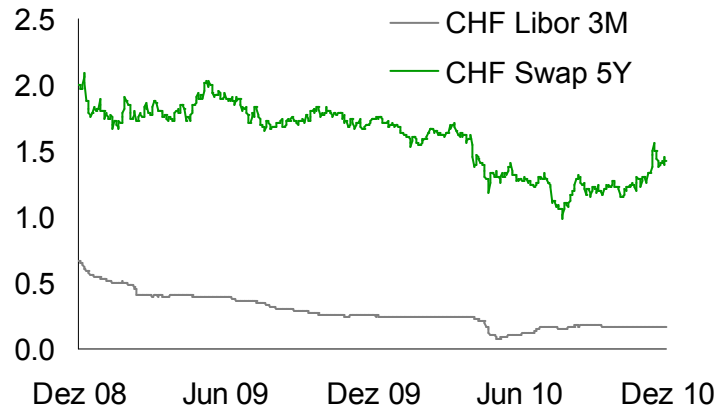
# Aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik



\*Nennwertrückzahlung \*\*Antrag GV \*\*\*Dividendenrendite = erwartete Dividende / Endjahreskurs

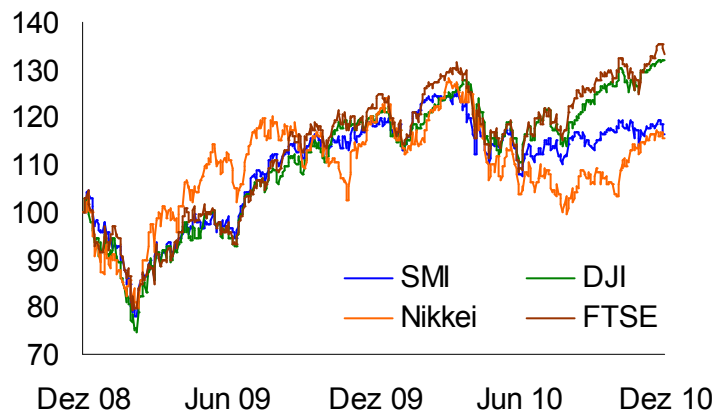
# SGKB sicher positioniert

## Zinsen



- Beginn des Zinserhöhungszyklus im 2. Semester 2011 erwartet
- Absicherungsstrategie bestätigt, um Zinsrisiko unter Kontrolle zu halten
- ➔ Zinsertrag bleibt unter Druck

## Aktienmärkte



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

# Veränderungen im Verwaltungsrat

---



**Dr. Niklaus Fäh**

- Rücktritt per 27. April 2011
- seit 2000 im Amt



**Dr. Claudia Zogg-Wetter**

- steht zur Wiederwahl am 27. April 2011
- seit 2000 im Amt



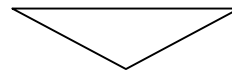
**Dr. Adrian Rüesch**

- steht zur Neuwahl am 27. April 2011
- Jahrgang 1954
- Rechtsanwalt
- Wohnort St. Gallen

## Ausblick 2011: Jahresergebnis leicht über Vorjahr

---

- Anspruchsvolles Marktumfeld bleibt auch im 2011 bestehen
- Konkrete Ergebnisprognose hängt von folgenden Punkten ab:
  - Zeitpunkt und Ausmass der Zinserhöhungen
  - Unsicherheit im Euroraum bezüglich Staatsverschuldung
  - Rückgewinnung Anlegervertrauen in die Märkte
    - Abbau hohe Liquiditätshaltung
    - Erhöhung Transaktionsvolumen



Volatiles Umfeld, viele Unbekannte,  
grundsätzlich aber positive Wirtschaftsentwicklung 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](http://www.sgkb.ch)

Investor Relations:

Dr. Cornelia Gut-Villa

[cornelia.gut@sgkb.ch](mailto:cornelia.gut@sgkb.ch)

Tel. +41 (0)71 231 36 92