

EFG International zeigt 2008 eine robuste Leistung

Zürich, 25. Februar 2009 – EFG International erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2008 rekordhohe Erträge (CHF 946.3 Mio., bzw. bereinigt um Sonderfaktoren CHF 1'005 Mio.) und wies weiterhin eine hohe Profitabilität auf. Der Reingewinn (CHF 221.9 Mio., bzw. bereinigt um Sonderfaktoren CHF 280.9 Mio.) und die verwalteten Kundenvermögen (CHF 77.2 Mia.) wurden jedoch durch die anspruchsvollen Marktverhältnisse beeinträchtigt. Das Fundament des Geschäfts ist weiterhin solide: Mit einer BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1) von 13.2% bleibt EFG International sehr gut kapitalisiert, die Netto-Neugeldzuflüsse erreichten für das Gesamtjahr ein erfreuliches Niveau (CHF 13.2 Mia.), insbesondere im Private Banking (CHF 18.2 Mia.), und es konnte eine Rekordzahl an Kundenberatern (Anstieg um 172 auf 726) rekrutiert werden. EFG International will den Ausbau des Geschäfts weiterhin mit Umsicht vorantreiben. Sie hat eine starke Rekrutierungs-Pipeline und ist gut positioniert, um sich bietende Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen.

Kernelemente des Ergebnisses

EFG International erzielte im Geschäftsjahr bis 31. Dezember 2008 robuste konsolidierte Ergebnisse. Die Kernelemente:

- Bereinigt um Sonderfaktoren (hauptsächlich im Zusammenhang mit Lebensversicherungs-Policen) sank der Reingewinn gegenüber dem Vorjahr um 15% auf CHF 281 Mio., und der Bruttoertrag erhöhte sich um 10% auf CHF 1'005 Mio.
- Inklusive Sonderfaktoren ging der Reingewinn um 33% auf CHF 221.9 Mio. zurück, und der Bruttoertrag erhöhte sich um 4% auf CHF 946.3 Mio.
- Die Sonderfaktoren betragen CHF 59 Mio. und beinhalten hauptsächlich Anpassungen des Werts von Lebensversicherungs-Policen hinsichtlich der veränderten Lebenserwartung sowie der aktuellen Marktbedingungen. Mit diesem vorsichtigen Ansatz hält EFG International ein diversifiziertes Portfolio an Lebensversicherungen mit einer attraktiven Rendite von ca. 11% an.
- Der Geschäftsaufwand, exkl. Amortisations- und Abschreibungskosten, erhöhte sich um 26% auf CHF 657.8 Mio. Vom Anstieg um CHF 137 Mio. entfielen CHF 66 Mio. auf Akquisitionen, der Rest auf organische Wachstumsinitiativen und die Rekrutierung von Kundenberatern.
- Das Kosten-Ertrags-Verhältnis betrug 65.4% (bzw. 69.5% inkl. Sonderfaktoren), gegenüber 57.0% im Vorjahr.

- Die Anzahl Kundenberater (Client Relationship Officers, CROs) erhöhte sich inkl. Akquisitionen auf 726. Über die letzten zwölf Monate stieg die Zahl um 172 (davon alle ausser 4 organisch), bzw. um 31% gegenüber Vorjahr.
- Die verwalteten Kundenvermögen reduzierten sich von CHF 98.3 Mia. (inkl. angekündigter Akquisitionen) per Ende 2007 auf CHF 77.2 Mia. per 31. Dezember 2008. Unter Ausschluss der Aktien von EFG International, die nicht zum Free-Float von derzeit 34 % an der Schweizer Börse SIX gehören, beliefen sich die verwalteten Kundenvermögen per 31. Dezember 2008 auf CHF 75.4 Mia., gegenüber CHF 94.0 Mia. (inkl. angekündigter Akquisitionen) per Ende 2007. Der Rückgang reflektiert die widrigen Marktbedingungen (CHF 21.3 Mia.) sowie Währungseffekte (CHF 11.3 Mia.). Die Zunahme der verwalteten Kundenvermögen infolge von Akquisitionen (Sycomore Gestion Privée) betrug CHF 800 Mio.
- Die Zuflüsse im Private Banking im Jahr 2008 betragen CHF 18.2 Mia. Das Total der Netto-Neugeldzuflüsse inkl. neuer Kredite belief sich auf CHF 13.2 Mia. (davon Kredite: CHF -0.5 Mia.). Dies vergleicht sich mit CHF 13.8 Mia. (Kredite: CHF 2.0 Mia) für 2007. Die Neugeldentwicklung war im zweiten Halbjahr 2008 durch Rücknahmen im Hedgefonds-Geschäft und die Auswirkungen des Deleveraging beeinträchtigt.
- Die Kundenvermögen aus dem Trust-Geschäft erhöhten sich per 31. Dezember 2008 um 2% auf CHF 8.8 Mia. Das Total der verwalteten Kundenvermögen und der Vermögen aus dem Trust-Geschäft betrug zum Jahresende 2008 CHF 86.0 Mia.
- Die spezialisierten Produktbereiche von EFG International – C.M. Advisors und Marble Bar Asset Management – wurden zwar durch Rücknahmen (CHF 3 Mia.) und Deleveraging beeinträchtigt, waren jedoch hoch profitabel und erzielten signifikant über dem Branchenschnitt liegende Investment-Performances. EFG Financial Products, die erst seit Dezember 2007 operativ ist, erreichte für das zweite Halbjahr 2008 den Break-Even.
- Die Brutto-Gewinnmarge von EFG International lag 2008 bei 1.12% (bzw. 1.06% inkl. Sonderfaktoren) der durchschnittlich verwalteten Kundenvermögen, gegenüber 1.19% für 2007.
- Die Bilanzsumme von EFG International belief sich per 31. Dezember 2008 auf CHF 18.9 Mia. Per Ende 2007 hatte sie CHF 18.0 Mia. betragen.
- Die BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1) verbesserte sich von 11.3% per Mitte 2008 auf auf 13.2% per 31. Dezember 2008. Ende 2007 hatte sie inkl. Verpflichtungen für Akquisitionen 14.6% betragen. Der Rückgang im Jahresvergleich ist hauptsächlich auf negative Währungseffekte auf dem Kapital ausländischer Tochtergesellschaften zurück zu führen. Das Eigenkapital belief sich auf CHF 2.3 Mia.

Finanzkennzahlen 2008

	2008	% 2007
CROs	726	+31%
Verwaltete Kundenvermögen	CHF 77.2 Mia.	- 21%
Bruttoertrag		
<i>Exkl. Sonderfaktoren</i>	CHF 1'005 Mio.	+ 10%
<i>Inkl. Sonderfaktoren</i>	CHF 946 Mio.	+ 4%
Bruttogewinn		
<i>Exkl. Sonderfaktoren</i>	CHF 280 Mio.	- 24%
<i>Inkl. Sonderfaktoren</i>	CHF 221 Mio.	- 40%
Kosten-Ertrags-Verhältnis		
<i>Exkl. Sonderfaktoren</i>	65.4%	Anstieg von 57.0%
<i>Inkl. Sonderfaktoren</i>	69.5%	
Reingewinn		
<i>Exkl. Sonderfaktoren</i>	CHF 281 Mio.	- 15%
<i>Inkl. Sonderfaktoren</i>	CHF 222 Mio.	- 33%
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn		
<i>Exkl. Sonderfaktoren</i>	CHF 251 Mio.	- 17%
<i>Inkl. Sonderfaktoren</i>	CHF 192 Mio	- 37%

Übersicht Geschäftsentwicklung

Das Geschäftsumfeld ist ausserordentlich anspruchsvoll

Aus finanzieller und wirtschaftlicher Sicht war 2008 eines der anspruchsvollsten Jahre überhaupt, was dem Private-Banking-Geschäft alles andere als zuträglich war. Ein hohes Mass an Ungewissheit, fallende Aktienmärkte, spezifisch auf den Finanzdienstleistungs-Sektor bezogene Probleme und ein starker Schweizer Franken haben das Jahr besonders geprägt. Viele Länder befinden sich mittlerweile in einer Rezession, und die Ungewissheit betreffend der Länge und Intensität dieser Phase beeinträchtigt weiterhin das Kundenvertrauen und die Kundenaktivität.

Trotzdem ist EFG International weiterhin profitabel, gut kapitalisiert und hoch liquid, und sie verfügt über ein wirkungsvolles Riskmanagement

Auch wenn die Bedingungen anspruchsvoll sind und dies auch weiterhin bleiben werden, gilt es zu relativieren:

- EFG International weist weiterhin eine hohe Profitabilität auf.
- Das Unternehmen ist weiterhin gut kapitalisiert. Die BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1) erhöhte sich von 11.3% Mitte 2008 auf 13.2% Ende 2008.
- Die stabile Finanzierungsstruktur von EFG International hat sich vor dem aktuellen Hintergrund besonders bewährt: Die Kundeneinlagen sind fast doppelt so hoch wie das Kreditvolumen, es besteht keine Abhängigkeit von Geschäfts- oder Interbankkrediten, und das Unternehmen verfügt über weitere sehr liquide und qualitativ hoch stehende Bilanzaktiva (in der Regel kurzfristige Platzierungen bei den weltweit führenden Banken sowie Staatsanleihen der USA und bedeutender europäischer Länder).

EFG International hat zudem Kreditrisiken wirkungsvoll gemanagt:

- Das Unternehmen war nicht im Subprime-Geschäft engagiert.
- Die Exposure gegenüber Organisationen, deren Titel nicht mehr gehandelt werden (inkl. Lehman Brothers), war im Jahr 2008 vernachlässigbar. Zudem geht EFG International, wie bereits mitgeteilt, nicht davon aus, dass ihr Gewinn in Zusammenhang mit Madoff im 2009 oder in den Folgejahren beeinträchtigt wird.
- EFG International musste Rückstellungen für mögliche Kreditverluste vornehmen, doch weist das Kreditbuch insgesamt weiterhin eine hohe Qualität auf. Das Kreditgeschäft basiert auf konservativen Beleihungsquoten, fokussiert vollständig auf vermögende Privatpersonen und wird durch individuelle Rückzahlungsvereinbarungen unterstützt. Rückstellungen im Zusammenhang mit Krediten, dem operativen Betrieb oder Betrug sind weiterhin von relativ bescheidenem Ausmass. Angesichts des aktuellen Umfelds resultierte zwar ein leichter Anstieg, doch beliefen sich die Rückstellungen in Höhe von CHF 15 Mio. immer noch auf weniger als 2% der Erträge.

Widrige Marktbedingungen haben sich auf die Bewertung der verwalteten Kundenvermögen ausgewirkt, und geringere Kundenaktivität hat das Wachstum beeinträchtigt

Die extremen Verwerfungen an den Finanzmärkten und in der globalen Wirtschaft haben im Jahr 2008 in verschiedenen Geschäftsfeldern von EFG International ihre Spuren hinterlassen:

- Markt- und Währungsschwankungen reduzierten den Wert der verwalteten Kundenvermögen um CHF 32.6 Mia. Dabei entfielen CHF 21.3 Mia. auf Markteinflüsse und CHF 11.3 Mia. auf Währungseinflüsse. Von Bedeutung sind dabei die Engagements von EFG International in den Währungen USD (- 6% im 2008), EUR (-10%), GBP (-32%) und SEK (-22%).
- Ohne Berücksichtigung der Währungsschwankungen seit Ende 2007 hätten ein rund CHF 135 Mio. höherer Bruttoertrag und ein rund CHF 63 Mio. höherer Reingewinn resultiert.
- Angesichts der schwierigen Marktverhältnisse waren die Kunden vorsichtig und zurückhaltend mit neuen Anlagen. Dadurch hat sich das Wachstum von EFG International verlangsamt.

- Deleveraging – d.h. die Tatsache, dass Kunden vermehrt Anlagen verkauften, um eigene Schulden zurückzuzahlen – hat die Netto-Neugeldzuflüsse ebenfalls beeinträchtigt. Ähnlich dämpfend wirkte sich aus, dass viele vermögende Kunden zusätzliche Mittel in ihre Geschäftsaktivitäten stecken mussten.
- Der Hedgefonds-Sektor wurde 2008 von einer grossen Rücknahmewelle erfasst, was sich auf das entsprechende Geschäft von EFG International auswirkte.

Starke Netto-Neugeldzuflüsse und CRO-Produktivität

- Die Zuflüsse im Private Banking betrugen CHF 18.2 Mia. für das gesamte Jahr (ohne Kredite), davon CHF 4.7 Mia. im zweiten Halbjahr. Dies entspricht rund 20% der total verwalteten Vermögen per Anfang 2008.
- In Bezug auf die gesamten Netto-Neugeldzuflüsse war das Jahr 2008 zweigeteilt. Im ersten Halbjahr 2008 betrugen die Nettoneugelder (unterstützt durch ausserordentliche Zuflüsse im Segment der sehr vermögenden Privatkunden) CHF 14.0 Mia. mit, bzw. CHF 13.5 Mia. ohne Berücksichtigung der Kredite. Das zweite Halbjahr hingegen war von einer Reihe von Faktoren gekennzeichnet, welche die erfreulichen Zuflüsse im Private Banking aufwogen. Im spezialisierten Hedgefonds-Geschäft wurden Rücknahmen und Deleveraging verzeichnet, was zu einer Reduktion der Netto-Neugeldzuflüsse um CHF 3 Mia. führten. Kunden verkauften Anlagen, um eigene Schulden zurückzuzahlen, und die Kundenaktivität im Bereich der sehr vermögenden Kunden verlangsamte sich infolge der sich verschlechternden Wirtschafts- und Marktlage.
- Insgesamt beliefen sich die Netto-Neugeldzuflüsse für das Jahr 2008 auf CHF 13.2 Mia. Damit erreichten sie ein mit dem Vorjahr (CHF 13.8 Mia.) vergleichbares Niveau.
- Die Produktivität blieb weiterhin auf hohem Niveau. Die pro CRO (Jahresdurchschnitt 625) erwirtschafteten Nettoneugelder lagen bei CHF 30 Mio. Dies trifft für praktisch jeden Rekrutierungsjahrgang zu. Beachtenswert ist, dass auch die im Jahr 2007 rekrutierten CROs im 2008 durchschnittlich CHF 30 Mio. an Nettoneugeldern generierten, was die anhaltend hohe Qualität der Rekrutierungen unterstreicht.

Die Geschäftsbasis bleibt robust, und EFG International hat im Jahr 2008 weitere strategische Geschäftspfeiler ausgebaut:

1. Rekordzahl von CRO-Rekrutierungen

Im Jahr 2008 erhöhte sich die Anzahl CROs bei EFG International um 172 auf 726. Damit unterstreicht EFG International ihre Attraktivität für qualifizierte Private Banker auf der ganzen Welt.

Das Ziel, bis Ende 2008 675 CROs zu beschäftigen, konnte um 8% übertroffen werden. Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass EFG International CROs von einem sehr weiten Kreis führender Privatbanken anziehen konnte.

2. Anhaltende Vorteile aus der breiten geografischen Abstützung

Unter Berücksichtigung der ausserordentlichen Marktverhältnisse und vor allem der lokalen Währungsschwankungen erzielte EFG International im 2008 in zahlreichen Ländern, sowohl in den etablierten als auch in den neuen Wachstumsmärkten, gute Ergebnisse. Beispiele:

- In UK erhöhte sich der Bruttoertrag in lokaler Währung um fast 20%, während der Reingewinn um fast 30% anstieg.
- In Asien konnte der Bruttoertrag mit starken zweistelligen Raten gesteigert werden. Die Anzahl CROs nahm dabei um mehr als 30% zu.
- Das Geschäft in Nord- und Süd-Amerika verzeichnete in lokaler Währung ein positives Ertragswachstum, und die Anzahl CROs nahm um 74% zu.
- In Spanien wuchs der Bruttoertrag in lokaler Währung um 20%, und die Anzahl CROs stieg um mehr als 50% an.
- EFG Bank (Luxembourg) SA verzeichnete eine Zunahme der verwalteten Kundenvermögen um 50%. Die Anzahl CROs erhöhte sich um 75%.
- Das Geschäft in der Karibik erfuhr ein hohes zweistelliges Wachstum über alle Schlüsselzahlen.
- Gute Fortschritte wurden im kanadischen Geschäft erzielt, wo mittlerweile rund 20 CROs tätig sind.
- Im nahen Osten nahm die Zahl der CROs um mehr als 40% zu.

3. Weitere Verbreiterung und Vertiefung der Kundenbeziehungen

EFG International ist für vermögende Kunden dank grosser Kontinuität weiterhin eine attraktive Adresse, und die CROs haben sich im 2008 darauf konzentriert, ihren Kunden in dieser ausserordentlich turbulenten Phase Orientierungshilfen zu bieten. Das Jahr 2008 war jedoch in Bezug auf dieses Segment zweigeteilt. Während im ersten Halbjahr starke Neugeldzuflüsse verzeichnet wurden, war das zweite Halbjahr aufgrund von Verschiebungen bei geschäftsbezogenen Vermögenswerten und geringerer IPO- und M&A-Aktivitäten deutlich schwächer.

4. Nähe zu bestehenden und potenziellen Kunden

EFG International erweiterte ihre Präsenz im Jahr 2008 mit neuen Büros in UK (neuer Standort für die Betreuung von Kunden in den Midlands), Spanien (neue Büros in Madrid, Barcelona, Sevilla und Tarragona), den USA (Los Angeles), in Kanada (St. Catherine's, Vancouver und Montreal) sowie auf den Bahamas (Lyford Cay in New Providence). EFG Private Bank Limited, das Geschäft von EFG International in UK, lancierte ein Private-Banking-Joint-Venture, LCB Capital Management, welches sich an die libanesische Diaspora richtet. EFG Offshore erhielt eine Trust-Lizenz in Singapur, während für die Cayman Islands eine Trust- sowie eine Bankniederlassungs-Lizenz gewährt wurden. In Indien verfügt das Unternehmen nun über Standorte in Mumbai, Bangalore und Hyderabad. In Schweden und Hongkong wurden infolge des wachsenden Geschäfts neue Räumlichkeiten bezogen.

5. Gute Fortschritte bei der Integration getätigter Akquisitionen, Zurückhaltung hinsichtlich möglicher weiterer Transaktionen

Die Integration der 2007 angekündigten und 2008 abgeschlossenen Akquisitionen (A&G Group, On Finance, Marble Bar Asset Management, Stratcap Securities India) ist reibungslos verlaufen.

Ausserdem ist EFG International im Juli 2008 mit dem Abschluss der Akquisition des spezialisierten Vermögensverwalters Sycomore Gestion Privée (SGP) in den französischen Markt eingetreten. Die verwalteten Kundengelder beliefen sich dabei auf CHF 800 Mio. Die Integration des Unternehmens verläuft planmässig. Es wurden seit der Akquisition zusätzliche CROs rekrutiert (total 7 CROs per Ende 2008), und die Rekrutierungs-Pipeline ist gut gefüllt. Das Geschäft firmiert neu unter EFG Gestion Privée, und es wurden neue, grössere Büroräumlichkeiten bezogen, um dem erwarteten Status als Bank ab dem zweiten Quartal 2009 und zukünftigem Geschäftswachstum Rechnung zu tragen.

EFG International hat im Verlauf von 2008 verschiedene weitere Akquisitionsmöglichkeiten geprüft, ist jedoch angesichts der herrschenden Marktbedingungen zum Schluss gekommen, den Fokus auf die Stärkung der Kapitalbasis zu legen und einen weiterhin disziplinierten Kapitaleinsatz zu verfolgen. EFG International war 2008 sehr selektiv, nicht zuletzt, weil das Unternehmen davon ausgeht, dass sich in den kommenden Jahren aufgrund der Transformation in der Branche gute Gelegenheiten bieten werden. Ein weiterer Grund für den zurückhaltenden Kapitaleinsatz waren die nach Ansicht des Unternehmens im Verhältnis zur Realität der Märkte hohen Preise für mögliche Akquisitionsziele.

6. Gute Fortschritte bei der Stärkung der Management-Funktionen

EFG International hat das Management-Team und die funktionalen Kapazitäten im Jahr 2008 weiter gestärkt. Alain Diriberry hat als neues Mitglied des Executive Committee von EFG International die Rolle des Senior Executive für Global Operations and Administration übernommen. Er hat die Operations- und IT-Plattformen einer Analyse unterzogen, um die Effizienz weiter zu steigern. Als eine der resultierenden Massnahmen dieses Prozesses ist Mark Bagnall, vorher verantwortlich für IT bei Merrill Lynch Global Private Clients EMEA, zum neuen Leiter IT ernannt worden.

7. Das Geschäft mit spezialisierten Produkten hat sich im schwierigen Marktumfeld bewährt, wurde jedoch durch branchenweite Probleme beeinträchtigt

EFG International verfügt in spezialisierten Bereichen wie strukturierte Produkte und Hedgefonds über eigene Kapazitäten, die den Kunden in Konkurrenz zu externen Dienstleistungsanbietern zur Seite stehen. Diese sind als integrierte Bestandteile des Private-Banking-Geschäfts zu sehen, mit dem Ziel, die Komplexität für Kunden in diesen spezialisierten Bereichen zu reduzieren. In diesem Umfeld besonders hilfreich, bieten die Bereiche dank ihrem Wissen und der Transparenz, die sie bieten, auch Vorteile hinsichtlich der Reduktion von Risiken.

Die Performance des Flagship-Fonds von Marble Bar Asset Management blieb im Jahr 2008 positiv, und C.M. Advisors erzielte signifikant bessere Ergebnisse (in der Grössenordnung von minus 10 bis 12% auf einer unleveraged Basis, gegenüber dem Branchenschnitt von minus 11 bis 15%) als die meisten Funds of Hedge Funds. Beide

Geschäftsbereiche blieben profitabel, wurden aber infolge tieferer Performance-Gebühren beeinträchtigt. EFG Financial Products hat seinen Marktanteil weiter erhöht und erreichte den Break-Even im zweiten Halbjahr 2008.

EFG International hatte für 2008 mit einer starken Nachfrage nach Lebensversicherungsstrukturen gerechnet. Aufgrund der ausserordentlichen Marktbedingungen im zweiten Halbjahr blieben die Verkäufe jedoch unter den Erwartungen. EFG International ist aufgrund der Anfragen von zahlreichen Kunden überzeugt, dass für diese Art von Versicherungsprodukten eine latente Nachfrage besteht. Im Vordergrund stehen dabei vor allem die spezifischen Risiko-Rendite-Eigenschaften dieser Anlagen. Trotzdem hat EFG International entschieden, in Bezug auf die Verbuchung dieser Policen einen konservativen Kurs zu fahren, dies sowohl in der Gewinn- und Verlustrechnung als auch in der Bilanz.

8. Neuer Marketing-Ansatz zur Erhöhung des Profils des Geschäfts

In Einklang mit dem erklärten Ziel von EFG International, die strategischen Marketing-Aktivitäten auszubauen, wurden in Bezug auf die Stärkung des Profils des Geschäfts weitere Fortschritte erzielt. Das Unternehmen ist in verschiedenen Märkten und Bereichen Sponsoring-Engagements eingegangen, darunter im Sport- (inkl. weltweite Programme zur Unterstützung von renommierten Polo- und Classic-Car-Veranstaltungen) und im Kulturbereich (inkl. Klassische Musik, Jazz, Design- und Kunst-Events). Die vielfältige und innovative globale Marketing-Kampagne wurde weiter entwickelt und findet in Fernsehen, Print- und Online-Medien Niederschlag.

Mittelfristige Ziele

Im Zusammenhang mit der Bekanntgabe des Jahresergebnisses für 2007 hatte EFG International die folgenden Ziele für 2010 publiziert:

- Anzahl CROs: 1'000
- Jährliche Steigerung der verwalteten Vermögen pro CRO um CHF 30-40 Mio. bei einer Bruttogewinnmarge von 1.10%-1.20%
- Weiterführung der Akquisitionstätigkeit
- Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn von CHF 800-900 Mio.

Kommentar:

- Um das Ziel von 1'000 CROs bis 2010 zu erreichen, müssen im Zeitraum von drei Jahren jährlich 150 CROs rekrutiert werden. Im Jahr 2008 stiessen 172 neue CROs zu EFG International. Bis auf 4 (von EFG Gestion Privée) wurden alle organisch rekrutiert. EFG International ist zuversichtlich, dass sie ihr Ziel für 2010 erreichen kann. Vor dem aktuellen Hintergrund wird sie bei der Rekrutierung aber konsequent Qualität vor Zielerreichung stellen und sich in Bezug auf die Anzahl neuer CROs an der Gesamtentwicklung des Geschäfts ausrichten.

- Ohne Berücksichtigung der externen Einflüsse haben die CROs weiterhin Vermögen im Umfang von CHF 30-40 Mio. generiert. EFG International geht davon aus, dass dieses Wachstum auch weiterhin aufrecht erhalten werden kann.
- EFG International erzielte im Jahr 2008 eine Bruttogewinnmarge von 1.12% (bereinigt um Sonderfaktoen). Sie geht davon aus, dass die aktuellen Marktverhältnisse auf die Margen drücken werden, hält aber am Zielband von 1.10%-1.20% weiterhin fest.
- EFG International strebt weiterhin Akquisitionen an, geht dabei aber bis auf weiteres sehr selektiv vor. Im 2008 blieb die Akquisitionstätigkeit unter dem Niveau der Vorjahre und erreichte das früher angestrebte Volumen von CHF 10-15 Mia. nicht. Im Moment liegt der Fokus auf dem Erhalt des Kapitals und nicht auf Akquisitionen. Für die Zukunft sieht EFG International jedoch Möglichkeiten für grössere Akquisitionen.
- Bei der Definition der Zielsetzung für den Reingewinn ging das Unternehmen von stabilen Wechselkursen und leicht positiven Markteinflüssen aus. Beide dieser externen Faktoren verschlechterten sich im Jahr 2008 erheblich, so dass dieses Ziel aus heutiger Sicht nicht erreicht werden kann. EFG besitzt weiterhin Wachstumsmomentum, doch derzeit sind Gewinnprojektionen aufgrund der Markt- und Währungsentwicklungen schwierig. Die möglichen Szenarien sind derzeit so vielfältig, dass Prognosen nicht sinnvoll sind.

Ausblick

Spezieller Fokus auf Kostendisziplin und die Umsetzung von qualitativen Verbesserungen

EFG International verfolgt in diesem langfristigen Beziehungsgeschäft weiterhin einen langfristigen Ansatz. Im gegenwärtig schwierigen wirtschaftlichen Klima ist jedoch eine erhöhte Umsicht zentral. Das Management legt deshalb ein besonderes Augenmerk auf die laufende Geschäftsentwicklung und die Kostenbasis. Wo nötig, wird sie Massnahmen zur Anpassung des Geschäfts an die aktuellen Verhältnisse ergreifen. EFG International wird vorläufig den Einstellungsstopp in den Bereichen ohne direkten Kundenkontakt aufrecht erhalten. Die Saläre bleiben grundsätzlich auf dem bestehenden Niveau. Die Vergütung der CROs richtet sich weiterhin nach deren Profitabilität, mit dem Ziel, dass die Anreize den Interessen der Kunden und den langfristigen Geschäftsinteressen dienen – ohne verzerrende Verkaufsziele. Seit 2008 enthalten die Gewinnbeteiligungs-Arrangements bei EFG International einen höheren Anteil an langfristigen Aktienprogrammen, um die langfristige Geschäftsphilosophie noch weiter zu stärken.

EFG International will ihr Geschäft so effizient und nachhaltig wie möglich führen und die vorhandenen Produkt- und Dienstleistungskapazitäten für die Gruppe optimal nutzen. Beispiele:

- Anstatt die geografische Präsenz weiter auszubauen, konzentriert sich EFG International im Moment darauf, Bestehendes zu verbessern. Die Zuordnung der Ressourcen erfolgt stärker auf Basis der spezifischen Geschäfts-Performance und -Entwicklung, der relativen Wettbewerbssituation und der lokalen Marktverhältnisse.

- EFG International hat die interne Unterstützung für CROs im Bereich Hedgefonds verbessert. Zurzeit werden in anderen Produktbereichen ähnliche Lösungen geprüft, z.B. sollen die vorhandenen Kapazitäten zur Vermögensstrukturierung genutzt werden, um die CROs dabei zu unterstützen, die Kundenbeziehungen weiter zu festigen.
- EFG International arbeitet an der Optimierung der Leistungsfähigkeit ihrer IT-Systeme und ist daran, ein verbessertes CRM-System auszurollen.
- Obschon EFG International mit ihrem Risiko-Management über einen sehr guten Leistungsausweis verfügt, sind die Compliance- und Audit-Funktionen weiter gestärkt worden, um das Geschäft auch für anspruchsvollste Bedingungen zu rüsten.

EFG International will weiter organisch wachsen

Die weltweiten Vermögen gehen derzeit zwar zurück, doch bieten sich einer fokussierten Privatbankengruppe wie EFG International nach wie vor zahlreiche Möglichkeiten, um ihre Marktanteile zu erhöhen. Im derzeitigen Umfeld dürfte es keinen Mangel an CROs oder Kunden geben, für die EFG International eine attraktive Adresse ist.

Die Dynamik ist in vielen Bereichen sehr gut. Sowohl die Erträge als auch die CRO-Rekrutierung entwickelten sich im zweiten Halbjahr besser als im ersten.

EFG International entwickelt in verschiedenen Wachstumsfeldern weitere Initiativen:

1. Hervorragende Aussichten für Rekrutierung von CROs

EFG International wies im 2008 bei der Rekrutierung von CROs ein rekordhohes organisches Wachstum aus. Gerade im gegenwärtigen Umfeld ist EFG International für talentierte und unternehmerisch denkende CROs anziehender denn je. Dies zeigt sich deutlich daran, dass das Unternehmen in der Lage ist, Talente von zahlreichen führenden Organisationen anzuziehen. Die Rekrutierungs-Pipeline war noch nie so gut gefüllt, und EFG International hat dank der intensivierten Marketing-Aktivitäten merklich an Profil gewonnen. Obschon EFG International über den Spielraum verfügt, in 2009 weitere 150 CROs anzustellen, wird sie aus folgenden Gründen Vorsicht walten lassen:

- Die schwierigen Wirtschafts- und Marktverhältnisse bedingen Zurückhaltung bei der Rekrutierung, wobei der Gesamtentwicklung des Geschäfts Rechnung getragen werden muss.
- EFG International startete mit 51 CROs mehr als ursprünglich geplant ins Jahr 2009. Hochgerechnet entspricht dies 102 neuen Rekrutierungen über das ganze Jahr.
- Bei der Rekrutierung steht Qualität im Vordergrund. EFG International erwartet, dass diese im laufenden Jahr noch höher sein wird. Ein Trend besteht darin, anstelle von Einzelpersonen ganze Teams zu übernehmen.

2. Positive Einschätzung in Bezug auf organisches Wachstum und Kundennähe

Ziel von EFG International war es immer, möglichst nahe bei ihren Kunden zu sein, sowohl im Onshore- als auch im Crossborder-Private-Banking (insgesamt verfügt das Unternehmen über 19 Buchungszentren). Dadurch ist EFG International verhältnismässig gut positioniert angesichts des Drucks, der auf dem traditionellen Offshore-Geschäft lastet. Weil die Bank erst auf 1995 zurück geht, spielt Old Wealth für sie kaum eine Rolle, und Steuerthemen waren nie ein primärer Treiber für das Geschäft. Nicht deklariertes Offshore-Geschäft mit US-Kunden war für EFG International nie ein Geschäftsziel.

Als eine ihrer wichtigen Prioritäten will EFG International die Erträge aus dem bestehenden weltweiten Niederlassungsnetz optimieren und das starke organische Wachstum aufrecht erhalten. Das Unternehmen ist zuversichtlich, dass die 2008 angestellten CROs im Jahr 2009 die erwarteten Leistungen erbringen, wie dies auch in der Vergangenheit der Fall war.

In den letzten Jahren ist EFG International in eine Reihe von neuen Märkten eingetreten, einerseits durch organisches Wachstum, andererseits durch Akquisitionen. Darunter sind grosse Märkte wie Spanien, Frankreich, Kanada und Indien. Diese zeigen positive Anzeichen, doch befinden sie sich weiterhin in der Aufbauphase und müssen noch stärkere Dynamik entwickeln. Damit weisen sie noch beträchtliches Potenzial auf, bis die Investitionen ihre ganze produktive Wirkung entfalten.

Um die Kundennähe zu erhöhen, werden in attraktiven Märkten, in denen EFG International aussergewöhnliche Talente findet, weiter opportunistisch neue Standorte eröffnet. Das Unternehmen geht dabei sehr selektiv vor und legt ein besonderes Augenmerk auf die Kosten. Zurzeit sind folgende Initiativen im Gang:

- Singapur. Das Geschäft in Singapur wird an renommierter Lage unter dem Namen EFG neue Räumlichkeiten beziehen, um dem erwarteten Wachstum Rechnung zu tragen.
- China. Ein Antrag zur Eröffnung einer Repräsentanz in Beijing ist eingereicht worden, und die Zustimmung der Behörden ist derzeit hängig.
- Südkorea. Die Eröffnung eines Büros in Seoul erfolgt in Kürze; ein Team von Private Bankern ist bereits rekrutiert worden.
- Uruguay. Eine Präsenz in Uruguay wird errichtet, ein Team konnte bereits rekrutiert werden.

EFG International wird zudem weiter in sehr gezielte, innovative und kosteneffiziente Marketing-Aktivitäten investieren, um das Profil weiter zu stärken. Ein Vorteil ist dabei, dass EFG von einer tiefen Basis startet, während andere Organisationen ihre Aktivitäten zum jetzigen Zeitpunkt beträchtlich zurückfahren müssen.

3. Maximierung des Werts aus den spezialisierten Produktbereichen

EFG International beabsichtigt, die spezialisierten Produktbereiche auf der Basis der überdurchschnittlichen bisherigen Performance und unter Einbezug der bestehenden Business-Development-Ressourcen weiter auszubauen. Gleichzeitig soll die Effizienz sowohl innerhalb der einzelnen Bereiche als auch durch Nutzung der vorhandene

Produkt- und Dienstleistungskapazitäten zu Gunsten der ganzen Gruppe verbessert werden:

- C.M. Advisors gehen davon aus, dass sie in ihrem Sektor weiterhin überdurchschnittliche Resultate erzielen werden (year-to-date plus ca. 1 bis 2%). Die Einheit ist jetzt auch das globale Kompetenzzentrum für die Fund-of-Hedge-Fund-Kapazitäten der Gruppe.
- EFG Financial Products wird auf der Grundlage der erfolgreichen Startphase weiter auf- und ihren Marktanteil ausbauen. Neben der Betreuung externer Kunden stellt EFG Financial Products ihre marktführende Technologie-Plattform sowie ihre Strukturierungskapazitäten der ganzen Gruppe zur Verfügung. Dies erfolgt in Einklang mit dem Open-Architecture-Ansatz von EFG International.
- Marble Bar Asset Management wies 2008 eine positive Investment-Performance aus. Die Einheit musste jedoch von Kunden mit Liquiditätsengpässen Rücknahmen aus bargeldreichen Fonds hinnehmen, nachdem andere Anbieter Rücknahmen beschränkt hatten. EFG International ist zuversichtlich, dass Marble Bar dank ihres guten Performance-Track-Records mehr Geschäftsvolumen anziehen kann, wenn die Kunden wieder investieren.

4. Weiterhin selektiver Ansatz bei kleinen Akquisitionen, aber interessiert an grösserer Transaktion

Für EFG International spielen Akquisitionen im Rahmen ihrer Entwicklung weiterhin eine Rolle. Zurzeit konzentriert sie sich jedoch auf den Erhalt der Kapitalbasis, und kleine Akquisitionen stehen nicht zuoberst auf der Prioritätenliste, solange die Wirtschafts- und Marktlage unsicher bleibt.

EFG International erwartet für 2009 und 2010 Möglichkeiten für bedeutende Transaktionen und sieht sich aufgrund ihrer vielfältigen Erfahrung bei Übernahmen als gut positioniert, um solche Chancen wahrzunehmen. Das Geschäft hat mittlerweile eine Grössenordnung erreicht, wo ein bedeutender Schritt nach vor Sinn machen kann – allerdings nur unter der Voraussetzung, dass sich die richtige Gelegenheit bietet. Sollte sich eine solche Gelegenheit präsentieren, steht die Finanzierung zur Verfügung.

Zusammenfassung

Ausserordentliche finanzielle und wirtschaftliche Bedingungen haben die Fortschritte von EFG International im Jahr 2008 gedämpft und werden das Wachstum auch im laufenden Jahr beeinträchtigen. Die Wealth Management Branche ist an mehreren Fronten unter Druck. Vor diesem Hintergrund und mit dem Ziel, langfristig den Gewinn zu maximieren, wird EFG International das Geschäft weiter den Gegebenheiten anpassen.

EFG International verfügt weiterhin über eine starke Position. Die Privatbanken-Gruppe geniesst das Vertrauen ihrer Kunden, konnte grössere Kreditfälle vermeiden und ist gut kapitalisiert sowie hoch profitabel. Als relativ junges Unternehmen mit Aktivitäten sowohl im Onshore- als auch im Offshore-Geschäft ist es dem Druck, der zurzeit auf zahlreichen im traditionellen Offshore-Geschäft verankerten Banken lastet, weniger ausgesetzt.

Wie die Rekordzahl an neu rekrutierten CROs und die sehr gut gefüllte Pipeline zeigen, bleibt EFG International für talentierte CROs weiterhin eine attraktive Destination. Die CROs konnten zudem ihr Produktivitätsniveau aufrecht erhalten. Das Geschäft mit spezialisierten Produkten wurde durch tiefere Marktvolumina und unter den Erwartungen liegende Verkäufe beeinträchtigt. Gleichzeitig wurden in allen Produktbereichen in Bezug auf wichtige Aspekte Fortschritte erzielt.

Das anspruchsvolle Umfeld bringt auch Chancen mit sich. Dies zeigt sich bereits bei der Rekrutierung von CROs. Während der Fokus auf Kapitalerhalt liegt, bleibt EFG International wachsam hinsichtlich grösser Akquisitionsmöglichkeiten, die sich in den kommenden Monaten und Jahren ergeben könnten. Als akquisitions-erprobtes Unternehmen ist EFG International gut aufgestellt, um solche Gelegenheiten erfolgreich nutzen zu können.

EFG International ist überzeugt, dass sie gut gerüstet ist, um in Phasen sowohl rückläufiger als auch steigenden Konjunktur sicher zu agieren, die gegenwärtigen Herausforderungen zu meistern, das Geschäft noch weiter zu stärken und erfolgversprechende Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen.

Disclaimer

This press release has been prepared by EFG International solely for use by you for general information only and does not contain and is not to be taken as containing any securities advice, recommendation, offer or invitation to subscribe for or purchase any securities regarding EFG International.

This press release contains specific forward-looking statements, e.g. statements, which include terms, like "believe", "assume", "expect" or similar expressions. Such forward-looking statements are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors, which may result in a substantial divergence between the actual results, the financial situation, and/or the development or performance of the company and those explicitly or implicitly presumed in these statements. These factors include (1) general market, macro economic, governmental and regulatory trends, (2) movements in securities markets, exchange rates and interest rates, (3) competitive pressures, (4) our ability to continue to recruit CROs, (5) our ability to implement our acquisition strategy, (6) our ability to manage our economic growth and (7) other risks and uncertainties inherent in our business. EFG International is not under any obligation to (and expressly disclaims any such obligation to) update or alter its forward-looking statements whether as a result of new information, future events or otherwise.

Kontakt

Investor Relations
+41 44 212 7377
investorrelations@efginternational.com

Media Relations
+41 44 212 7387
mediarelations@efginternational.com

EFG International

EFG International ist eine globale Privatbankengruppe mit Sitz in Zürich, die Private-Banking- und Vermögensverwaltungs-Dienstleistungen anbietet. Zurzeit sind die unter EFG International zusammen geschlossenen Privatbanken an 55 Standorten in mehr als dreissig Ländern tätig und beschäftigen rund 2'455 Mitarbeitende. Die Namenaktien von EFG International (EFGN) sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. EFG International gehört zur EFG Group mit Sitz in Genf, der drittgrössten Bankengruppe der Schweiz nach BIZ-Kernkapital (Tier 1).

Practitioners of the craft of private banking

EFG International AG, Bahnhofstrasse 12, 8001 Zürich, Switzerland
www.efginternational.com

Präsentation der Ergebnisse 2008 von EFG International

EFG International veröffentlicht das Jahresergebnis 2008 am Mittwoch, 25. Februar 2009, um 7.00 Uhr MEZ. Um 9.30 Uhr MEZ (8.30 Uhr UK) wird das Management von EFG International die Resultate in einer Konferenz für Analysten, Investoren und Medienvertreter präsentieren.

Die Resultate 2008 von EFG International werden präsentiert von:

- Lawrence D. Howell, Chief Executive Officer (CEO)
- Rudy van den Steen, Chief Financial Officer (CFO)

Sie können die Präsentation direkt im ConventionPoint SIX Swiss Exchange, Selnaustrasse 30, Zürich, via Telefonkonferenz oder via Webcast im Internet verfolgen.

Telefonkonferenz

Dial-in-Nummern:

- Schweiz: +41 91 610 56 00
- UK: +44 207 107 0611

Bitte wählen Sie sich 10 Minuten vor Beginn der Präsentationen ein und fragen Sie nach "EFG International Full-Year 2008 Results".

Webcast

Die Resultate werden ab 9.30 Uhr MEZ live übertragen unter www.efginternational.com.

Präsentationen und Pressemitteilung

Die Präsentationen und die Pressemitteilung sind am Mittwoch, 25. Februar 2009, ab 7.00 Uhr MEZ unter www.efginternational.com (Investor Relations / Investor Presentations) abrufbar.

Playback der Telefonkonferenz

Eine digitale Aufnahme der Telefonkonferenz steht ab einer Stunde nach der Präsentation während 48 Stunden unter den folgenden Nummern zur Verfügung:

- Schweiz: +41 91 612 4330
- UK: +44 207 108 6233

Bitte wählen Sie die ID 14398 und anschliessend die Raute-Taste #.

Ergebnisse 2008

Key Figures as at 31 December 2008

(in CHF billion unless otherwise stated)	Year ended 31 December 2008	Year ended 31 December 2007	Variance
Clients' Assets under Management (AUM)	77.2	98.3	-21%
AUM, excluding shares of EFG International	75.4	94.0	-20%
Assets under Administration	8.8	8.6	2%
Number of Client Relationship Officers	726	554	172

Consolidated Income Statement as at 31 December 2008

(in CHF million)	Year ended 31 December 2008	Year ended 31 December 2007	Variance
Net interest income	286.6	244.4	17%
Net commission and service fee income	571.7	589.8	-3%
Net other income	88.0	79.6	11%
Operating income	946.3	913.8	4%
Operating expenses	(657.8)	(520.8)	26%
Profit before amortisation of acquisition related intangibles	288.5	393.0	-27%
Provision for operating and credit losses	(15.4)	(1.0)	1440%
Amortisation of acquisition related intangibles	(51.7)	(21.2)	144%
Profit before taxes	221.4	370.8	-40%
Taxes	(25.5)	(40.6)	-37%
Net profit for the year	195.9	330.2	-41%
Net loss attributable to minority shareholders	26.0	1.8	-100%
Net profit attributable to shareholders	221.9	332.0	-33%

Ergebnisse 2008 (Fortsetzung)

Consolidated Balance Sheet as at 31 December 2008

(in CHF million)	31 December 2008	31 December 2007
Cash and balances with central banks	115	74
Treasury bills and other eligible bills	74	795
Due from other banks	3,731	3,501
Loans and advances to customers	7,424	7,920
Derivative financial instruments	387	223
Trading assets	738	34
Financial instruments - Designated at Fair Value	564	4
Financial instruments - Available-For-Sale	3,351	3,538
Financial instruments - Held to Maturity	514	566
Intangible assets	1,763	1,191
Property, plant and equipment	57	45
Deferred tax assets	26	11
Other assets	133	135
Total assets	18,877	18,037
Due to other banks	401	807
Due to customers	14,213	13,580
Derivative financial instruments	460	236
Financial liabilities designated at fair value	926	
Debt securities in issue		158
Current tax liabilities	16	40
Deferred tax liabilities	62	36
Other liabilities	541	742
Total liabilities	16,620	15,598
Share capital	77	78
Share premium	1,206	1,263
Other Reserves and retained earnings	879	1,095
Minority interests	95	2
Total shareholders' equity	2,257	2,439
Total liabilities and shareholders' equity	18,877	18,037