

**Generalversammlung 2018 der Credit Suisse  
Zürich, 27. April 2018**

**Ansprache von Tidjane Thiam  
Chief Executive Officer**

*Es gilt das gesprochene Wort*

Vielen Dank, Herr Präsident.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Auch ich möchte Sie zu unserer Generalversammlung hier in Zürich recht herzlich begrüßen. Ich freue mich sehr, in dieser schönen Stadt mit meiner Familie wohnen zu dürfen.

Mit meiner Präsentation möchte ich Sie über die Fortschritte informieren, die wir bei der Umsetzung der Strategie der Credit Suisse bisher erzielt haben.

Zudem werde ich unser Finanzergebnis für das Jahr und für das erste Quartal 2018 präsentieren.

Dabei hoffe ich, Ihnen – meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre – einen vertieften Einblick zu vermitteln, wie weit wir auf diesem Weg bereits gekommen sind – und wohin die Reise geht.

Unser Restrukturierungsprogramm umfasst zwölf Quartale. Neun liegen nun hinter uns. Ich bin stolz, zum jetzigen Zeitpunkt festhalten zu können, dass der Umbau der Credit Suisse **genau nach Plan** verläuft.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich werde nun meine Präsentation auf Englisch fortsetzen.

### ***Die Bedeutung von Vermögen***

Unsere Fortschritte verdanken wir unserer im Jahr 2015 vorgestellten Strategie. Sie lässt sich in wenigen Worten zusammenfassen, die Sie vielleicht schon zuvor von mir gehört haben: «Wir wollen ein führender Vermögensverwalter mit ausgeprägten Kompetenzen im Investment Banking sein.»

Der Grund dafür ist einfach. Die Welt wird **wohlhabender**, und die Credit Suisse ist meiner Ansicht nach einzigartig positioniert, um sich diesen Trend zu Nutze zu machen.

Die weltweiten Vermögensbestände sind in den letzten zehn Jahren **markant gestiegen**. Von 2006 – zwei Jahre vor der globalen Finanzkrise – bis 2016 erhöhten sich die privaten Vermögen der wohlhabendsten Menschen der Welt um 26 Billionen US-Dollar<sup>1</sup>. Dies stellt fast eine Verdoppelung der weltweiten Vermögen in relativ kurzer Zeit dar.

Dieses Phänomen beschränkt sich nicht auf einzelne Teile der Welt. Die Gelegenheit ist äusserst attraktiv – sowohl in den **Schwellenländern** als auch in den **reifen Märkten**. Während die Schwellenländer für zwei Drittel dieses Wachstums - meist neu generiertes Vermögen - verantworten, sind die Vermögensbestände in den reifen Märkten absolut betrachtet höher; sie weisen jedoch ein langsames Wachstum auf und verteilen sich in der Regel auf mehrere Familiengenerationen.

Unsere Strategie, den **langfristigen Trend** des Vermögenszuwachses zu nutzen, konzentriert sich auf **Unternehmer**. Sie sind die wichtigsten Erzeuger von Wohlstand in einer Gesellschaft. Ihre Unternehmen benötigen Investment-Banking-Dienstleistungen, und sobald ihr eigenes Vermögen wächst, brauchen sie auch Dienstleistungen und Beratung in der Vermögensverwaltung. Deshalb geht unsere Ausrichtung auf eine erstklassige Vermögensverwaltung Hand in Hand mit der Erbringung ausgezeichneter Investment-Banking-Dienstleistungen.

Unser Fokus auf die Vermögensverwaltung beruht nicht nur auf den traditionellen Stärken der Credit Suisse, sondern auch auf jenen der **Schweiz**. Die Schweiz als Nation besitzt eine stolze Geschichte als das weltweit führende Zentrum für Private Banking. Ihr zuverlässiger Ruf wurde über viele Generationen aufgebaut. Sie verfügt über eine starke Volkswirtschaft und einen Finanzplatz von globaler Bedeutung.

Und hier in unserem **Schweizer Heimmarkt** können wir die Vorteile unseres Vermögensverwaltungsgeschäfts tagtäglich aufzeigen. Wir arbeiten mit rund 100'000 Unternehmen in der Schweiz zusammen. Wir versorgen Schweizer Unternehmer mit dem benötigten Kapital, damit sie ihre Tätigkeit ausbauen und Innovationen finanzieren können. Dadurch leisten wir einen Beitrag zum Wirtschaftswachstum und zur Schaffung von Arbeitsplätzen.

Ferner gehören wir mit mehr als 16'000 Mitarbeitenden in der Schweiz nach wie vor zu den grössten Arbeitgebern des Landes. So tragen wir dazu bei, dass Privatvermögen entstehen, die im In- und Ausland investiert werden.

### **Umbau der Geschäftstätigkeit**

Gleich zu Beginn der Transformation stand für mich fest: Um unser Ziel zu erreichen, den langfristigen Trend in der Vermögensbildung zu nutzen, musste viel getan werden. Wir mussten sicherstellen, dass die Gruppe bestmöglich positioniert sein würde, um die enorme Chance zu nutzen.

Die Credit Suisse hatte bereits in ihrer früheren Struktur eine Reihe sehr solider Geschäftsbereiche. Allerdings musste die Form der Gruppe geändert werden, denn das Investment Banking stand damals zu sehr im Mittelpunkt und bekam zu viel Kapital zugewiesen. Zugleich waren die Vermögensverwaltungsbereiche dem Blickfeld weitgehend entzogen.

Die Restrukturierung der Bank begann bei meinem Eintritt im Juli 2015 und wurde mit der Lancierung unserer Dreijahresstrategie im Oktober jenes Jahres beschleunigt. Sie war vom Bestreben geprägt, die Überbewertung des Investment Banking zu beheben, mehr Nähe zu unseren Kunden herzustellen und in der Vermögensverwaltung einen stärker integrierten auf den bereits starken Kompetenzen im Investment Banking aufbauenden Ansatz zu verfolgen.

Um dies zu erreichen, schufen wir drei auf die Vermögensverwaltung ausgerichtete Divisionen – Swiss Universal Bank, International Wealth Management und Asia Pacific – sowie zwei Investment-Banking-Divisionen – Global Markets und Investment Banking and Capital Markets.

Um sicherzustellen, dass keine Altlasten unsere Zukunftsaussichten trüben würden, gründeten wir gleichzeitig die Strategic Resolution Unit (SRU). Sie dient dazu, uns aus Positionen aus der

Vergangenheit zurückzuziehen, hängige Rechtsstreitigkeiten beizulegen und Bereiche zu veräussern, die nicht mehr im Einklang mit unserer Strategie stehen. Die voraussichtlich bis zum Ende dieses Jahres abgeschlossene Abwicklung der SRU ist während der Restrukturierungsphase eine wichtige Kapitalquelle gewesen und hat zu einer Wertfreisetzung für die Gruppe beigetragen.

Ferner haben wir für jede Division einen CEO ernannt. Das ermöglicht eine grössere Nähe zu den Kunden, und jeder einzelne CEO ist für seine eigene Leistung direkt verantwortlich.

Zur Stärkung unserer Kontrollmechanismen haben wir die unabhängige Funktion Compliance and Regulatory Affairs geschaffen und viel in sie investiert. Die Funktion hinterfragt und unterstützt die Geschäftsbereiche kontinuierlich mit dem Ziel, Compliance-Risiken wirksam zu steuern.

Gleichzeitig haben wir weiterhin intensiv daran gearbeitet, eine starke Compliance-Kultur aufzubauen. Sie stellt sicher, dass unser Wachstum regelkonform erfolgt – abgestimmt sowohl auf unsere eigenen Regeln als auch jene der Regulatoren in den Ländern, in denen wir tätig sind.

## **Ergebnis für 2017**

Unser Gesamtjahresergebnis für 2017 illustriert die bedeutenden, seit 2015 erzielten Fortschritte und zeigt, wie dies der Gruppe zugutegekommen ist.

Wir haben unseren ausgewiesenen Vorsteuergewinn 2017 auf 1,8 Milliarden Schweizer Franken gesteigert. Dies entspricht einer Zunahme um 4 Milliarden Schweizer Franken im Vorjahresvergleich. Gleichzeitig stieg unser bereinigter\* Vorsteuergewinn um 349 % auf 2,8 Milliarden Schweizer Franken.

Wir haben unsere Kapitalbasis umgestaltet und dank Ihres Vertrauens und Ihrer Unterstützung 4,1 Milliarden Schweizer Franken an neuem Kapital aufgenommen, um unsere Bilanz zu stärken.

Per Ende 2017, nach zwei Dritteln unserer Restrukturierungsphase, hatten wir unsere ambitionierten Ziele für 2018 bereits deutlich übertroffen:

- Wir hatten per Ende 2017 75 % unseres Kostensenkungsziels<sup>2</sup> erfüllt, während wir zugleich weiter in unsere Geschäftsbereiche investiert und unsere Kontrollmechanismen verbessert hatten
- Unsere Vermögensverwaltungsbereiche<sup>3</sup> hatten 85 % der kombinierten Ziele für den bereinigten\* Vorsteuergewinn erreicht
- Im Investment Banking hatten wir unser Renditeziel<sup>4</sup> bei IBCM erreicht; und
- die Renditen bei Global Markets verbessert

## Beschleunigung im ersten Quartal 2018

Diese Dynamik konnten wir aufrecht erhalten, und wir verzeichneten einen soliden Start im ersten Quartal 2018. Die Quartalsergebnisse haben wir vor zwei Tagen, am Mittwoch, bekannt gegeben.

Unser bereinigter\* Vorsteuergewinn erreichte den höchsten Stand in einem Quartal seit dem Beginn unserer Restrukturierung. Mit 1,2 Milliarden Schweizer Franken ist er im Vorjahresvergleich um mehr als einen Drittel gestiegen. Dies war zudem das beste Ergebnis der Gruppe seit elf Quartalen.

Wir haben in unseren Vermögensverwaltungsbereichen ein profitables Wachstum mit höheren Netto-Neugeldzuflüssen<sup>5</sup> und rekordhohen verwalteten Vermögen<sup>5</sup> mit höheren Nettomargen erzielt.

Die Netto-Neugelder beliefen sich im ersten Quartal auf insgesamt 25,1 Milliarden Schweizer Franken, davon 14,4 Milliarden Schweizer Franken in der **Vermögensverwaltung**<sup>5</sup>. Dies ist der höchste Stand der letzten sieben Jahre.

In unseren Swiss Universal Bank, International Wealth Management und APAC Wealth Management & Connected haben wir erneut ein kundenbezogenes, profitables Wachstum erzielt.

Im ersten Quartal 2015 wiesen diese einen bereinigten\* Vorsteuergewinn von insgesamt rund 800 Millionen Schweizer Franken aus. Im ersten Quartal 2018 verzeichneten sie einen bereinigten\* Vorsteuergewinn von 1,3 Milliarden Schweizer Franken. Dies entspricht einem Anstieg um 61 % innerhalb von drei Jahren bzw. einer Gewinnsteigerung von rund 500 Millionen Schweizer Franken innerhalb von nur einem Quartal.

In diesen drei Jahren verzeichneten wir mehr als die Hälfte dieses Anstiegs – 269 Millionen Schweizer Franken – in den letzten zwölf Monaten. Dies zeigt unsere **verbesserte Fähigkeit**, ein profitables und regelkonformes Wachstum zu erreichen.

Wir erzielten weiterhin eine positive operative Effizienz (Operating Leverage), Ertragssteigerungen sowie weitere Reduktionen der Kosten<sup>6</sup>, die im vergangenen Quartal den niedrigsten Stand der letzten fünf Jahre verzeichneten.

Unser Ziel ist es, während der dreijährigen Restrukturierung Netto-Kosten von insgesamt 4,2 Milliarden Schweizer Franken<sup>2</sup> per Ende 2018 einzusparen. Vor zwei Jahren herrschte noch weit verbreitete Skepsis ausserhalb der Credit Suisse, ob es uns gelingen würde, dieses Ziel zu erreichen.

Wir haben unsere Kapitalbasis weiter gestärkt und verzeichnen eine Quote des harten Kernkapitals (CET1) von 12,9 % und eine Tier 1 Leverage Ratio von 5,1 %.

### **Verbesserung der Qualität unserer Erträge**

Lassen Sie mich nun über die Positionierung der Gruppe sprechen. Sie hat sich seit Beginn unserer Restrukturierung wesentlich verändert: Wir haben die Kapitalbeträge in unseren profitableren und kapitaleffizienteren Vermögensverwaltungs<sup>3</sup>- und IBCM-Bereichen erhöht. Gleichzeitig haben wir in der SRU bedeutende Risiken abgebaut und unsere Markets-Bereiche<sup>7</sup> redimensioniert.

Gegenüber unserem Ausgangspunkt Mitte 2015 konnten wir die Balance von Kapitalzuweisung und Kapitaleinsatz innerhalb der Gruppe grundlegend verändern. Das haben wir in weniger als drei Jahren erreicht.

Indem wir nun weiterhin unseren ertragsstärkeren, kapitaleffizienteren Geschäftsbereichen mehr Kapital zuweisen, rechnen wir damit, dass sich die entsprechenden Vorteile auf die Dauer summieren und sich die Erträge der Gruppe erhöhen werden. Wie zu erwarten hat diese

Strategie zu einer meines Erachtens signifikanten Verbesserung der **Qualität unserer Erträge** geführt.

Wenn wir uns das erste Quartal 2015 zum Vergleich anschauen, dann wurden damals fast 60 % unseres bereinigten\* Vorsteuergewinns<sup>8</sup> (Kernergebnis) in unseren Markets-Bereichen<sup>7</sup> generiert. Und während die Renditen<sup>4</sup> bei 14,9 % lagen, betrug die Quote des harten Kernkapitals (CET1) 10 % bei einem erheblichen absoluten Risikoniveau.

Nach zweieinviertel Jahren Restrukturierung hat sich die Positionierung unserer Gruppe grundlegend verändert.

Die bereinigte\* Profitabilität<sup>9</sup> und der bereinigte\* Ertrag<sup>4</sup> im Kerngeschäft liegen nun fast wieder auf dem Niveau des ersten Quartals 2015. Jedoch haben wir dies erreicht mit:

- Einem wesentlich niedrigeren absoluten Risikoniveau<sup>10</sup>
- Einer viel stärkeren **Kapitalbasis** einer bedeutend höheren Kapitalgenerierung, da unsere Vermögensverwaltungs<sup>3</sup>- und IBCM-Bereiche von 41 % des Vorsteuergewinns auf rund 80 % des bereinigten\* Vorsteuergewinns<sup>8</sup> (Kernergebnis) zugelegt haben. Diese Geschäftsbereiche verzeichneten höhere absolute Kapitalrenditen, kürzere Amortisationszeiten und einen geringeren Kapitaleinsatz als unsere Markets-Bereiche<sup>7</sup>.

Und warum, so fragen Sie sich vielleicht, ist das wichtig?

Die Fähigkeit der Gruppe zur organischen Kapitalgenerierung hat für mich und mein Management-Team eine hohe strategische Priorität. Durch eine organische Kapitalgenerierung können wir unsere Geschäftstätigkeiten ausbauen, Talente anziehen und binden, in Technologien und Kontrollen investieren, während wir uns zugleich vor Perioden erhöhter Marktvolatilität schützen.

Sie erinnern sich vielleicht daran, dass die Credit Suisse vor drei Jahren eine der schwächsten Kapitalbasen unter ihren europäischen Mitbewerbern aufwies. Die Quote des harten Kernkapitals (CET1) betrug nur 10 %, und die Leverage Ratio des harten Kernkapitals (CET1), eine weitere Messgrösse für die Stärke der Bilanz, lag mit 2,6 % unter 3 %.

Ende März 2018 betrug unsere Quote des harten Kernkapitals (CET1) 12,9 % und unsere Leverage Ratio des harten Kernkapitals (CET1) 3,8 %. Damit liegen diese Werte bereits über den Schweizer «Too Big To Fail»-Anforderungen, die 2020 in Kraft treten werden. Wichtig zu beachten ist, dass wir zugleich auch die Risiken genau im Auge behielten. Der Value at Risk – eine branchenweit verwendete Grösse zur Beurteilung der Höhe des finanziellen Risikos in einem Unternehmen – wurde in den letzten drei Jahren um 37 % reduziert<sup>10</sup>.

### ***Abschluss unserer Restrukturierung – das laufende Jahr***

Zuerst eine kurze Standortbestimmung: 2016 war geprägt von einer tiefgreifenden Restrukturierung, 2017 folgte ein Jahr der Stabilisierung und Konsolidierung, für 2018 – das letzte Jahr unseres Programms – erwarten wir eine Beschleunigung unserer Performance.

Daher überrascht es Sie wohl kaum, wenn ich Ihnen sage, dass unsere oberste Priorität für das laufende Jahr dieselbe ist wie im Jahr 2016 und im Jahr 2017: eine disziplinierte Umsetzung.

Wir haben klare Massnahmen zur Förderung eines profitablen Wachstums umgesetzt und arbeiten weiter an der Erreichung unserer Ziele. Auch in Zukunft legen wir besonderes Gewicht auf qualitativ hochwertige, wiederkehrende Erträge in unserem Vermögensverwaltungsgeschäft<sup>3</sup> und auf ein umfassendes Angebot für unsere Kunden, das das gesamte Spektrum an Produkten und Dienstleistungen hervorragend abdeckt. Daher bauen wir die Zusammenarbeit zwischen unserer Vermögensverwaltung und dem Investment Banking weiter aus und bieten einen «One-Stop-Shop», der die geschäftlichen und individuellen Vermögensverwaltungsbedürfnisse unserer anspruchsvollen UHNW- und Unternehmerkunden erfüllt.

Wir halten diszipliniert an der Senkung unserer Fixkostenbasis fest und folgen einem klaren Plan, um unsere Kostenbasis<sup>2</sup> bis Ende 2018 auf unter 17 Milliarden Schweizer Franken zu senken. An diesem Punkt ist unsere Gewinnschwelle früher erreicht; zudem ist unsere Bank dann widerstandsfähiger in schwierigen Marktlagen, während sie in konstruktiven Märkten ein Plus für unsere Aktionäre erwirtschaften kann.



Wir wollen die Abwicklung der SRU plangemäss abschliessen und gehen davon aus, dass wir 2019 erstmals mit einer deutlich niedrigeren Belastung der Profitabilität als in den Vorjahren arbeiten können.

Gegenüber dem ersten Quartal 2015 haben wir bis Ende des ersten Quartals 2018 in der SRU sowohl die risikogewichteten Aktiven als auch die Leverage-Risikoposition um 79 % reduziert; dabei wurden unerwünschte Altlasten abgewickelt, welche die Bank in der Vergangenheit angesammelt hatte.

Dies alles wird mit dem anhaltenden Engagement für hohe betriebliche Standards, das Sie von der Credit Suisse kennen und erwarten dürfen, ausgeführt.

Lassen Sie mich nun mit einigen Worten auf unsere Standards und Prinzipien eingehen.

Wie Sie in unserem Bericht Unternehmerische Verantwortung lesen konnten, tragen wir Verantwortung im Bankgeschäft, in Wirtschaft und Gesellschaft, als Arbeitgeber und für die Umwelt. Unter anderem konnten wir 2017 auf 15 Jahre Impact Investing bei der Credit Suisse zurückblicken – und um diesen Meilenstein gebührend zu würdigen, haben wir den Geschäftsbereich « Impact Advisory and Finance» geschaffen. Dieser Bereich leitet und koordiniert in der gesamten Gruppe das Impact Investing, worunter wir das «Erwirtschaften von Gewinnen auf gemeinnützige Art» verstehen. Das Impact-Investing-Geschäft der Credit Suisse umfasste per Ende 2017 betreute Vermögen<sup>11</sup> von rund 3,3 Milliarden US-Dollar.

## **Die Credit Suisse nach der Restrukturierung**

Es ist wichtig festzuhalten, dass der grösste Teil der bis 2019 erwarteten Ertragssteigerungen auf Massnahmen beruht, die wir bereits kennen oder geplant haben. Dies stimmt uns zuversichtlich, da wir diese Faktoren weitgehend unter Kontrolle haben.

Nicht kontrollieren können wir jedoch unsere Rahmenbedingungen wie zum Beispiel die Entwicklung der Finanzmärkte oder geopolitische Faktoren.

Trotzdem bin ich der Meinung, dass gute Gründe für eine optimistische Haltung bestehen. Wir sind entschlossen, unsere starke Geschäftsdynamik aufrechtzuerhalten, um unsere Ziele zu erreichen und unsere Restrukturierung abzuschliessen. So können wir ohne Altlasten mit den

Ergebnissen unserer harten Arbeit der letzten drei Jahre arbeiten. Letzten Mittwoch haben die Ergebnisse für das erste Quartal gezeigt, dass unsere Profitabilität zügig steigt. Dies bedeutet höhere Erträge und profitables Wachstum sowie eine gesteigerte Kapitalrendite.

Im ersten Quartal erzielten wir eine ausgewiesene Rendite auf dem materiellen Eigenkapital von rund 8 %. Dies ist eine Zunahme um 11 Prozentpunkte gegenüber dem gleichen Zeitraum vor zwei Jahren.

Seit Beginn unserer Restrukturierung haben wir die Erträge in sämtlichen Kerngeschäftsbereichen kontinuierlich gesteigert.

Dank der zunehmenden Profitabilität in unseren Kerngeschäftsbereichen und der abnehmenden Belastung durch die SRU sind wir gut aufgestellt, um künftig profitables Wachstum zu erzielen und Mehrwert für unsere Aktionäre zu schaffen.

Schon im vergangenen November habe ich an unserem Investor Day angekündigt, dass wir 2019 für die Gruppe eine ausgewiesene Rendite auf dem materiellen Eigenkapital von zwischen 10 % und 11 % anstreben. Für 2020 liegt die Zielvorgabe zwischen 11 % und 12 %.

Bei den Kapitalrückzahlungen ist unsere Marschrichtung klar: Rund 50 % unseres Reingewinns wollen wir an Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, ausschütten. Den Rest wollen wir für den Ausbau unserer Vermögensverwaltungs<sup>3</sup>- und IBCM-Bereiche und regulatorische Anforderungen einsetzen.

In den ersten beiden Jahren unserer Restrukturierung haben wir bedeutende Fortschritte erzielt und unsere Erträge gesteigert, ein profitables Wachstum erwirtschaftet und Altlasten bereinigt. Wir verfügen über eine starke Präsenz in attraktiven Märkten. Zudem erachten wir unsere vertrauenswürdige Marke und unser Schweizer Erbe als wichtige Erfolgsfaktoren. Wir verfügen über eine starke Kapitalbasis, die für unsere Kunden, Anleger und alle unsere Anspruchsgruppen Vertrauen schafft. Ich bin überzeugt, dass wir gut aufgestellt sind, um die neu aufkommenden Möglichkeiten zu nutzen.

## **Abschluss**

Sehr geehrte Damen und Herren, zum Abschluss möchte ich mich in meiner Muttersprache Französisch an Sie wenden.

Wie bereits erwähnt, sind wir nun auf der Zielgeraden unserer Restrukturierung, im letzten Jahr des dreijährigen Zeithorizonts, den wir festgelegt hatten, als wir Ende 2015 die ambitionierte Transformation unserer Bank in Angriff nahmen.

Unsere Ergebnisse zeigen auf, dass sich unser unermüdlicher Einsatz seit Anfang 2016 nun nach neun Quartalen bemerkbar auszahlt:

- Wir führen die **erfolgreiche Transformation** der Bank fort, indem wir einen zunehmenden Anteil unseres Kapitals denjenigen Aktivitäten zuweisen, die höchst rentabel sind und am wenigsten Kapital benötigen.
- Wir **verzeichnen ein hohes Wachstum** im Vermögensverwaltungsgeschäft<sup>3</sup>; das rentabel und qualitativ hochstehend ist.
- Wir **schaffen eine positive operative Effizienz** (Operating Leverage), indem wir die Erträge steigern und Kosten senken.
- **Wie bereits mitgeteilt, werden wir dieses Jahr die SRU abwickeln. Diese Einheit verwaltet unsere Passiven, die Altlasten die wir bereinigen wollen.**
- Und wir steigern die Eigenkapitalrendite und verfolgen das Hauptziel, für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, einen Mehrwert zu schaffen.

Dank des grossen, unermüdlichen Einsatzes unserer Teams und der in den letzten zwei Jahren erzielten Fortschritte wird die Credit Suisse als eine Bank anerkannt, die ihre Restrukturierung erfolgreich umsetzt.

Unsere solide Bilanz, unsere starke Marktposition, unser Ansatz, mit dem wir bessere Ergebnisse als unsere Mitbewerber bei gleichzeitig stark reduzierten Risiken erzielen können und unsere äusserst talentierten und motivierten Teams haben dazu beigetragen, dass die Bank heute gut positioniert ist, um in den kommenden Jahren ein rentables Wachstum zu erzielen.

Es ist mir eine Ehre, eine Institution wie die Credit Suisse leiten zu dürfen, die über eine so langjährige Tradition und eine so weitreichende Bedeutung verfügt. Ich bin mir der Verantwortung, die ich trage, und des Vertrauens, das Sie mir entgegenbringen, voll und ganz bewusst.

**Bei all meinen Entscheidungen bringe ich mich Tag für Tag mit meinem ganzen Willen, meiner gesamten Energie und meinem vollen Engagement ein.**

Ich versichere Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren, dass die Credit Suisse wieder zurück ist. Sie erobert sich derzeit erneut ihren Platz unter den Firmen in den vordersten Rängen, die die Schweiz zu einem weltweit respektierten und bewunderten Land gemacht haben.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit sowie für Ihr **weiteres Vertrauen in und Ihr Engagement** für die Credit Suisse.

Danke schön!

## Fussnoten

\* Die bereinigten Ergebnisse sind Nicht-GAAP-Finanzkennzahlen. Im Anhang dieses Dokuments ist eine Überleitung der bereinigten\* Ergebnisse zu den am ehesten vergleichbaren US-GAAP-Kennzahlen enthalten.

<sup>1</sup> McKinsey Wealth Pools 2017.

<sup>2</sup> Bezogen auf die bereinigte\* operative Kostenbasis der Gruppe zu konstanten Wechselkursen.

<sup>3</sup> Bezug auf die Swiss Universal Bank (SUB), International Wealth Management (IWM) und Asia Pacific Wealth Management & Connected (APAC WM&C) bzw. im Kontext auf ihre kombinierten Ergebnisse oder Zielvorgaben.

<sup>4</sup> Bezogen auf die bereinigte\* Rendite auf dem regulatorischen Kapital.

<sup>5</sup> Die für die Netto-Neugelder und die verwalteten Vermögen des Vermögensverwaltungsgeschäfts aufgeführten Zahlen leiten sich ab aus dem Gesamtwert der jeweiligen Beträge für Netto-Neugelder und verwaltete Vermögen für die Bereiche SUB Private Clients, IWM Private Banking und APAC Private Banking innerhalb von WM&C.

<sup>6</sup> Bezogen auf den bereinigten\* Geschäftsaufwand.

<sup>7</sup> Bezug auf Global Markets und APAC-Märkte.

<sup>8</sup> Bezogen auf die Beiträge aus dem bereinigten\* Vorsteuergewinn (Kerngeschäft) ohne Berücksichtigung des Corporate Center.

<sup>9</sup> Bezogen auf den bereinigten\* Vorsteuergewinn.

<sup>10</sup> Bezogen auf den Ein-Tages-Handelsbuch-Durchschnitt der Gruppe, 98%-Risikomanagement-Value-at-Risk in CHF Mio. per Ende des ersten Quartals 2018.

<sup>11</sup> Von der Credit Suisse verwaltete Vermögenswerte in Anlagefonds und Investmentvehikeln.

## Abkürzungen

APAC – Asia Pacific; APAC PB – Asia Pacific Private Banking; APAC WM&C – Asia Pacific Wealth Management & Connected; AuM – assets under management; CEO – Chief Executive Officer; CET1 – common equity tier 1; CHF – Swiss franc; GM – Global Markets; IBCM – Investment Banking & Capital Markets; IWM – International Wealth Management; NNA – net new assets; SRU – Strategic Resolution Unit; SUB – Swiss Universal Bank; UHNW – ultra-high-net-worth; US – United States; WM&C – Wealth Management & Connected

## Appendix

### Important Information

The Group has not finalized its 1Q18 Financial Report and the Group's independent registered public accounting firm has not completed its review of the condensed consolidated financial statements (unaudited) for the period. Accordingly, the 1Q18 financial information contained in this document is subject to completion of quarter-end procedures, which may result in changes to that information.

This document contains forward-looking statements that involve inherent risks and uncertainties, and we might not be able to achieve the predictions, forecasts, projections and other outcomes we describe or imply in forward-looking statements. A number of important factors could cause results to differ materially from the plans, objectives, expectations, estimates and intentions we express in these forward-looking statements, including those we identify in "Risk factors" in our Annual Report on Form 20-F for the fiscal year ended December 31, 2017 and in "Cautionary statement regarding forward-looking information" in our first quarter earnings release 2018 filed with the US Securities and Exchange Commission, and in other public filings and press releases. We do not intend to update these forward-looking statements.

In particular, the terms "estimate", "illustrative", "ambition", "objective", "outlook" and "goal" are not intended to be viewed as targets or projections, nor are they considered to be Key Performance Indicators. All such estimates, illustrations, ambitions, objectives, outlooks and goals are subject to a large number of inherent risks, assumptions and uncertainties, many of which are completely outside of our control. These risks, assumptions and uncertainties include, but are not limited to, general market conditions, market volatility, interest rate volatility and levels, global and regional economic conditions, political uncertainty, changes in tax policies, regulatory changes, changes in levels of client activity as a result of any of the foregoing and other factors. Accordingly, this information should not be relied on for any purpose. We do not intend to update these estimates, illustrations, ambitions, objectives, outlooks or goals.

We may not achieve all of the expected benefits of our strategic initiatives. Factors beyond our control, including but not limited to the market and economic conditions, changes in laws, rules or regulations and other challenges discussed in our public filings, could limit our ability to achieve some or all of the expected benefits of these initiatives.

In preparing this document, management has made estimates and assumptions that affect the numbers presented. Actual results may differ. Figures throughout this document may also be subject to rounding adjustments. All opinions and views constitute judgments as of the date of writing without regard to the date on which the reader may receive or access the information. This information is subject to change at any time without notice and we do not intend to update this information.

Our cost savings program is measured using adjusted operating cost base at constant foreign exchange rates. "Adjusted operating cost base at constant foreign exchange rates" includes adjustments as made in all our disclosures for restructuring expenses, major litigation expenses and a goodwill impairment taken in 4Q15 as well as adjustments for debit valuation adjustments (DVA) related volatility, foreign exchange and for certain accounting changes (which had not been in place at the launch of the cost savings program). Adjustments for certain accounting changes have been restated to reflect grossed up expenses in the Corporate Center and, starting in 1Q18, also include adjustments for changes from ASU 2014-09 "Revenue from Contracts with Customers",

which is described further in our 1Q18 Earnings Release. Adjustments for foreign exchange apply unweighted currency exchange rates, i.e., a straight line average of monthly rates, consistently for the periods under review.

Regulatory capital is calculated as the worst of 10% of RWA and 3.5% of leverage exposure. Return on regulatory capital is calculated using (adjusted) income/(loss) after tax and assumes a tax rate of 30% and capital allocated based on the worst of 10% of average RWA and 3.5% of average leverage exposure. For the Markets business within the APAC division and for the Global Markets and Investment Banking & Capital Markets divisions, return on regulatory capital is based on US dollar denominated numbers. Adjusted return on regulatory capital is calculated using adjusted results, applying the same methodology used to calculate return on regulatory capital.

Return on tangible equity attributable to shareholders, a non-GAAP financial measure, is based on tangible equity attributable to shareholders, which is calculated by deducting goodwill and other intangible assets from total equity attributable to shareholders as presented in our balance sheet. Management believes that the return on tangible equity attributable to shareholders is meaningful as it allows consistent measurement of the performance of businesses without regard to whether the businesses were acquired. For end-1Q18 and 1Q16, tangible equity excluded goodwill of CHF 4,677 million and CHF 4,831 million, respectively, and other intangible assets of CHF 212 million and CHF 202 million, respectively from total equity attributable to shareholders of CHF 42,540 million and CHF 41,702 million, respectively, as presented in our balance sheet.

As of January 1, 2013, Basel III was implemented in Switzerland along with the Swiss "Too Big to Fail" legislation and regulations thereunder (in each case, subject to certain phase-in periods). As of January 1, 2015, the Bank for International Settlements (BIS) leverage ratio framework, as issued by the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), was implemented in Switzerland by FINMA. Our related disclosures are in accordance with our interpretation of such requirements, including relevant assumptions. Changes in the interpretation of these requirements in Switzerland or in any of our assumptions or estimates could result in different numbers from those shown in this media release.

Unless otherwise noted, leverage exposure is based on the BIS leverage ratio framework and consists of period-end balance sheet assets and prescribed regulatory adjustments. The look-through tier 1 leverage ratio and CET1 leverage ratio are calculated as look-through BIS tier 1 capital and CET1 capital, respectively, divided by period end leverage exposure. Swiss leverage ratios are measured on the same period-end basis as the leverage exposure for the BIS leverage ratio.

Unless otherwise noted, all CET1 ratio, Tier-1 leverage ratio, risk-weighted assets and leverage exposure figures in this document are as of the end of the respective period and on a "look-through" basis.

Margin calculations for APAC are aligned with the performance metrics of the Private Banking business and its related assets under management within the Wealth Management & Connected business in APAC. Assets under management and net new assets for APAC relate to the Private Banking business within the Wealth Management & Connected business.

Net margin is calculated by dividing income before taxes by average assets under management. Adjusted net margins is calculated using adjusted results, applying the same methodology to calculate net margin.

In various tables, use of "–" indicates not meaningful or not applicable.

## Reconciliation of adjustment items

Adjusted results are non-GAAP financial measures that exclude goodwill impairment and certain other revenues and expenses included in our reported results. Management believes that adjusted results provide a useful presentation of our operating results for purposes of assessing our Group and divisional performance over time, on a basis that excludes items that management does not consider representative of our underlying performance. Provided below is a reconciliation of our adjusted results to the most directly comparable US GAAP measures.

in	Swiss Universal Bank	International Wealth Management	Asia Pacific	Global Markets	Investment Banking & Capital Markets	Corporate Center	Core Results	Strategic Resolution Unit	Credit Suisse
<b>2017 (CHF million)</b>									
<b>Net revenues</b>	<b>5,398</b>	<b>5,111</b>	<b>3,504</b>	<b>5,551</b>	<b>2,139</b>	<b>85</b>	<b>21,788</b>	<b>(886)</b>	<b>20,900</b>
(Gains)/losses on business sales	0	28	0	0	0	23	51	(38)	13
<b>Net revenues adjusted</b>	<b>5,398</b>	<b>5,139</b>	<b>3,504</b>	<b>5,551</b>	<b>2,139</b>	<b>108</b>	<b>21,837</b>	<b>(924)</b>	<b>20,913</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>75</b>	<b>27</b>	<b>15</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>178</b>	<b>32</b>	<b>210</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>3,558</b>	<b>3,733</b>	<b>2,760</b>	<b>5,070</b>	<b>1,740</b>	<b>821</b>	<b>17,880</b>	<b>1,217</b>	<b>18,897</b>
Restructuring expenses	(59)	(70)	(63)	(150)	(42)	(14)	(398)	(57)	(455)
Major litigation provisions	(49)	(48)	0	0	0	(127)	(224)	(269)	(493)
Expenses related to business sales	0	0	0	(5)	0	0	(5)	0	(5)
<b>Total operating expenses adjusted</b>	<b>3,448</b>	<b>3,615</b>	<b>2,697</b>	<b>4,912</b>	<b>1,698</b>	<b>680</b>	<b>17,050</b>	<b>891</b>	<b>17,941</b>
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>1,785</b>	<b>1,351</b>	<b>729</b>	<b>450</b>	<b>369</b>	<b>(738)</b>	<b>3,928</b>	<b>(2,135)</b>	<b>1,793</b>
Total adjustments	108	145	63	158	42	164	681	288	959
<b>Adjusted income/(loss) before taxes</b>	<b>1,873</b>	<b>1,497</b>	<b>792</b>	<b>608</b>	<b>411</b>	<b>(572)</b>	<b>4,609</b>	<b>(1,847)</b>	<b>2,752</b>
Adjusted return on regulatory capital (%)	14.6	28.6	15.0	4.3	15.2	–	10.9	–	6.0
<b>2018 (CHF million)</b>									
<b>Net revenues</b>	<b>5,759</b>	<b>4,898</b>	<b>3,597</b>	<b>5,497</b>	<b>1,972</b>	<b>71</b>	<b>21,594</b>	<b>(1,271)</b>	<b>20,323</b>
Real estate gains	(366)	(54)	0	0	0	0	(420)	(4)	(424)
(Gains)/losses on business sales	0	0	0	0	0	52	52	6	58
<b>Net revenues adjusted</b>	<b>5,393</b>	<b>4,844</b>	<b>3,597</b>	<b>5,497</b>	<b>1,972</b>	<b>123</b>	<b>21,228</b>	<b>(1,269)</b>	<b>19,957</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>79</b>	<b>20</b>	<b>28</b>	<b>(3)</b>	<b>20</b>	<b>(1)</b>	<b>141</b>	<b>111</b>	<b>252</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>3,855</b>	<b>3,557</b>	<b>2,848</b>	<b>5,452</b>	<b>1,891</b>	<b>759</b>	<b>17,980</b>	<b>4,377</b>	<b>22,337</b>
Restructuring expenses	(60)	(54)	(53)	(217)	(28)	(7)	(419)	(121)	(540)
Major litigation provisions	(19)	12	0	(7)	0	0	(14)	(2,693)	(2,707)
<b>Total operating expenses adjusted</b>	<b>3,576</b>	<b>3,515</b>	<b>2,793</b>	<b>5,228</b>	<b>1,863</b>	<b>752</b>	<b>17,527</b>	<b>1,563</b>	<b>19,090</b>
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>2,025</b>	<b>1,121</b>	<b>725</b>	<b>48</b>	<b>261</b>	<b>(687)</b>	<b>3,493</b>	<b>(5,759)</b>	<b>(2,286)</b>
Total adjustments	(287)	(12)	53	224	28	59	65	2,816	2,881
<b>Adjusted income/(loss) before taxes</b>	<b>1,738</b>	<b>1,109</b>	<b>778</b>	<b>272</b>	<b>289</b>	<b>(628)</b>	<b>3,558</b>	<b>(2,943)</b>	<b>615</b>
Adjusted return on regulatory capital (%)	14.2	23.1	14.8	2.0	11.9	–	8.6	–	1.3
<b>2015 (CHF million)</b>									
<b>Net revenues</b>	<b>5,721</b>	<b>4,552</b>	<b>3,839</b>	<b>6,828</b>	<b>1,787</b>	<b>561</b>	<b>23,288</b>	<b>511</b>	<b>23,797</b>
Fair value on own debt	–	–	–	–	–	(298)	(298)	–	(298)
Real estate gains	(95)	0	0	0	0	0	(95)	0	(95)
(Gains)/losses on business sales	(29)	(11)	0	0	0	0	(34)	0	(34)
<b>Net revenues adjusted</b>	<b>5,603</b>	<b>4,541</b>	<b>3,839</b>	<b>6,828</b>	<b>1,787</b>	<b>263</b>	<b>22,859</b>	<b>511</b>	<b>23,370</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>138</b>	<b>5</b>	<b>35</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>187</b>	<b>137</b>	<b>324</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>3,908</b>	<b>3,824</b>	<b>3,427</b>	<b>8,747</b>	<b>2,101</b>	<b>862</b>	<b>22,869</b>	<b>3,028</b>	<b>25,895</b>
Goodwill impairment	0	0	(756)	(2,651)	(380)	0	(3,797)	0	(3,797)
Restructuring expenses	(42)	(36)	(3)	(96)	(22)	0	(199)	(156)	(355)
Major litigation provisions	(25)	(268)	(6)	(231)	0	0	(530)	(290)	(820)
<b>Total operating expenses adjusted</b>	<b>3,841</b>	<b>3,520</b>	<b>2,662</b>	<b>5,759</b>	<b>1,699</b>	<b>862</b>	<b>18,343</b>	<b>2,580</b>	<b>20,923</b>
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>1,875</b>	<b>723</b>	<b>377</b>	<b>(1,931)</b>	<b>(314)</b>	<b>(300)</b>	<b>230</b>	<b>(2,852)</b>	<b>(2,422)</b>
Total adjustments	(51)	293	765	2,988	402	(298)	4,099	446	4,545
<b>Adjusted income/(loss) before taxes</b>	<b>1,824</b>	<b>1,016</b>	<b>1,142</b>	<b>1,057</b>	<b>88</b>	<b>(598)</b>	<b>4,329</b>	<b>(2,206)</b>	<b>2,123</b>
Adjusted return on regulatory capital (%)	13.4	21.7	20.4	6.7	4.6	–	10.0	–	4.0

Adjusted return on regulatory capital is calculated using adjusted results, applying the same methodology used to calculate return on regulatory capital.



Group in CHF mn																	
	1Q18	4Q17	3Q17	2Q17	1Q17	4Q16	3Q16	2Q16	1Q16	4Q15	3Q15	2Q15	1Q15	4Q14	3Q14	2Q14	1Q14
<b>Net revenues reported</b>	<b>5,636</b>	<b>5,189</b>	<b>4,972</b>	<b>5,205</b>	<b>5,534</b>	<b>5,181</b>	<b>5,396</b>	<b>5,108</b>	<b>4,638</b>	<b>4,210</b>	<b>5,985</b>	<b>6,955</b>	<b>6,647</b>	<b>6,372</b>	<b>6,578</b>	<b>6,463</b>	<b>6,829</b>
Fair value on own debt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	697	(623)	(228)	(144)	(297)	(318)	(17)	89
Real estate gains	(1)	-	-	-	-	(78)	(346)	-	-	(72)	-	(23)	-	(375)	-	(5)	(34)
(Gains)/losses on business sales	(73)	28	-	-	(15)	2	-	-	56	(34)	-	-	-	(101)	-	-	-
<b>Net revenues adjusted</b>	<b>5,562</b>	<b>5,217</b>	<b>4,972</b>	<b>5,205</b>	<b>5,519</b>	<b>5,105</b>	<b>5,050</b>	<b>5,108</b>	<b>4,694</b>	<b>4,801</b>	<b>5,362</b>	<b>6,704</b>	<b>6,503</b>	<b>5,599</b>	<b>6,260</b>	<b>6,441</b>	<b>6,884</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>48</b>	<b>43</b>	<b>32</b>	<b>82</b>	<b>53</b>	<b>75</b>	<b>55</b>	<b>(28)</b>	<b>150</b>	<b>133</b>	<b>110</b>	<b>51</b>	<b>30</b>	<b>75</b>	<b>59</b>	<b>18</b>	<b>34</b>
<b>Total operating expenses reported</b>	<b>4,534</b>	<b>5,005</b>	<b>4,540</b>	<b>4,541</b>	<b>4,811</b>	<b>7,309</b>	<b>5,119</b>	<b>4,937</b>	<b>4,972</b>	<b>10,518</b>	<b>5,023</b>	<b>5,248</b>	<b>5,106</b>	<b>5,405</b>	<b>5,181</b>	<b>6,791</b>	<b>5,052</b>
Goodwill impairment	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(3,797)	-	-	-	-	-	-	-
Restructuring expenses	(144)	(137)	(112)	(69)	(137)	(49)	(145)	(91)	(255)	(355)	-	-	-	-	-	-	-
Major litigation provisions	(85)	(255)	(108)	(33)	(97)	(2,401)	(306)	-	-	(563)	(204)	(63)	10	(393)	(290)	(1,711)	(42)
Expenses related to business sales	-	(8)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total operating expenses adjusted</b>	<b>4,305</b>	<b>4,605</b>	<b>4,320</b>	<b>4,439</b>	<b>4,577</b>	<b>4,859</b>	<b>4,668</b>	<b>4,846</b>	<b>4,717</b>	<b>5,803</b>	<b>4,819</b>	<b>5,185</b>	<b>5,116</b>	<b>5,012</b>	<b>4,891</b>	<b>5,080</b>	<b>5,010</b>
<b>Pre-tax income/(loss) reported</b>	<b>1,054</b>	<b>141</b>	<b>400</b>	<b>582</b>	<b>670</b>	<b>(2,203)</b>	<b>222</b>	<b>199</b>	<b>(484)</b>	<b>(6,441)</b>	<b>852</b>	<b>1,656</b>	<b>1,511</b>	<b>892</b>	<b>1,338</b>	<b>(346)</b>	<b>1,743</b>
Total adjustments	155	428	220	102	219	2,374	105	91	311	5,306	(419)	(188)	(154)	(380)	(28)	1,689	97
<b>Pre-tax income/(loss) adjusted</b>	<b>1,209</b>	<b>569</b>	<b>620</b>	<b>684</b>	<b>889</b>	<b>171</b>	<b>327</b>	<b>290</b>	<b>(173)</b>	<b>(1,135)</b>	<b>433</b>	<b>1,468</b>	<b>1,357</b>	<b>512</b>	<b>1,310</b>	<b>1,343</b>	<b>1,840</b>

CS Group in CHF mn							
	1Q18	1Q17	1Q16	1Q15	2017	2016	2015
<b>Total operating expenses reported</b>	<b>4,534</b>	<b>4,811</b>	<b>4,972</b>	<b>5,106</b>	<b>18,897</b>	<b>22,337</b>	<b>25,895</b>
Goodwill impairment	-	-	-	-	-	-	(3,797)
Restructuring expenses	(144)	(137)	(255)	-	(455)	(540)	(355)
Major litigation provisions	(85)	(97)	-	10	(493)	(2,707)	(820)
Expenses related to business sales	-	-	-	-	(8)	-	-
Debit valuation adjustments (DVA)	4	(26)	-	-	(83)	-	-
Certain accounting changes	(78)	(44)	(15)	(14)	(234)	(70)	(58)
<b>Total operating cost base adjusted</b>	<b>4,231</b>	<b>4,507</b>	<b>4,702</b>	<b>5,102</b>	<b>17,624</b>	<b>19,020</b>	<b>20,865</b>
FX adjustment	126	70	33	120	326	291	310
<b>Total operating cost base adjusted at constant FX</b>	<b>4,357</b>	<b>4,577</b>	<b>4,735</b>	<b>5,222</b>	<b>17,950</b>	<b>19,311</b>	<b>21,175</b>

Core in CHF mn						Core excl. Corporate Center in CHF mn				
	1Q18	1Q17	1Q16	1Q15 <sup>1</sup>	2017	2016	1Q18	1Q17	1Q16	1Q15 <sup>1</sup>
<b>Net revenues reported</b>	<b>5,839</b>	<b>5,740</b>	<b>5,179</b>	<b>6,259</b>	<b>21,786</b>	<b>21,594</b>	<b>5,899</b>	<b>5,671</b>	<b>5,069</b>	<b>6,086</b>
Fair value on own debt	-	-	-	(144)	-	-	-	-	-	-
Real estate gains	-	-	-	-	-	(420)	-	-	-	-
(Gains)/losses on business sales	(73)	23	52	-	51	52	(73)	-	-	-
<b>Net revenues adjusted</b>	<b>5,766</b>	<b>5,763</b>	<b>5,231</b>	<b>6,115</b>	<b>21,837</b>	<b>21,226</b>	<b>5,826</b>	<b>5,671</b>	<b>5,069</b>	<b>6,086</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>48</b>	<b>29</b>	<b>35</b>	<b>26</b>	<b>178</b>	<b>141</b>	<b>48</b>	<b>27</b>	<b>34</b>	<b>26</b>
<b>Total operating expenses reported</b>	<b>4,328</b>	<b>4,502</b>	<b>4,375</b>	<b>4,429</b>	<b>17,680</b>	<b>17,960</b>	<b>4,216</b>	<b>4,336</b>	<b>4,299</b>	<b>4,206</b>
Goodwill impairment	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Restructuring expenses	(133)	(130)	(176)	-	(398)	(419)	(132)	(129)	(176)	-
Major litigation provisions	(48)	(27)	-	10	(224)	(14)	(48)	(27)	-	10
Expenses related to business sales	-	-	-	-	(8)	-	-	-	-	-
<b>Total operating expenses adjusted</b>	<b>4,147</b>	<b>4,345</b>	<b>4,199</b>	<b>4,439</b>	<b>17,050</b>	<b>17,527</b>	<b>4,036</b>	<b>4,180</b>	<b>4,123</b>	<b>4,216</b>
<b>Pre-tax income/(loss) reported</b>	<b>1,463</b>	<b>1,209</b>	<b>769</b>	<b>1,804</b>	<b>3,928</b>	<b>3,493</b>	<b>1,635</b>	<b>1,308</b>	<b>736</b>	<b>1,854</b>
Total adjustments	108	180	228	(154)	681	65	107	156	176	(10)
<b>Pre-tax income/(loss) adjusted</b>	<b>1,571</b>	<b>1,389</b>	<b>997</b>	<b>1,650</b>	<b>4,609</b>	<b>3,558</b>	<b>1,742</b>	<b>1,464</b>	<b>912</b>	<b>1,844</b>

Markets activities <sup>2</sup> in CHF mn					Wealth Management <sup>3</sup> in CHF mn				SUB, IWM, APAC WM&C, IBCM in CHF mn			
	1Q18	1Q17	1Q16	1Q15	1Q18	1Q17	1Q16	1Q15 <sup>1</sup>	1Q18	1Q17	1Q16	1Q15 <sup>1</sup>
<b>Net revenues reported</b>	<b>1,874</b>	<b>1,901</b>	<b>1,744</b>	<b>2,853</b>	<b>2,260</b>	<b>2,005</b>	<b>1,900</b>	<b>1,812</b>	<b>4,025</b>	<b>3,770</b>	<b>3,325</b>	<b>3,233</b>
Fair value on own debt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Real estate gains	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Gains)/losses on business sales	-	-	-	-	(56)	-	-	-	(73)	-	-	-
<b>Net revenues adjusted</b>	<b>1,874</b>	<b>1,901</b>	<b>1,744</b>	<b>2,853</b>	<b>2,204</b>	<b>2,005</b>	<b>1,900</b>	<b>1,812</b>	<b>3,952</b>	<b>3,770</b>	<b>3,325</b>	<b>3,233</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>13</b>	<b>18</b>	<b>(10)</b>	<b>13</b>	<b>43</b>	<b>22</b>	<b>14</b>	<b>22</b>
<b>Total operating expenses reported</b>	<b>1,545</b>	<b>1,633</b>	<b>1,780</b>	<b>1,756</b>	<b>1,411</b>	<b>1,448</b>	<b>1,388</b>	<b>1,275</b>	<b>2,671</b>	<b>2,703</b>	<b>2,519</b>	<b>2,450</b>
Goodwill impairment	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Restructuring expenses	(45)	(35)	(100)	-	(41)	(71)	(45)	-	(87)	(94)	(76)	-
Major litigation provisions	-	-	-	-	-	-	-	10	(48)	(27)	-	10
Expenses related to business sales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total operating expenses adjusted</b>	<b>1,500</b>	<b>1,598</b>	<b>1,680</b>	<b>1,756</b>	<b>1,370</b>	<b>1,377</b>	<b>1,343</b>	<b>1,285</b>	<b>2,536</b>	<b>2,582</b>	<b>2,443</b>	<b>2,460</b>
<b>Pre-tax income/(loss) reported</b>	<b>324</b>	<b>263</b>	<b>(56)</b>	<b>1,093</b>	<b>836</b>	<b>539</b>	<b>522</b>	<b>524</b>	<b>1,311</b>	<b>1,045</b>	<b>792</b>	<b>761</b>
Total adjustments	45	35	100	-	(15)	71	45	(10)	62	121	76	(10)
<b>Pre-tax income/(loss) adjusted</b>	<b>369</b>	<b>298</b>	<b>44</b>	<b>1,093</b>	<b>821</b>	<b>610</b>	<b>567</b>	<b>514</b>	<b>1,373</b>	<b>1,166</b>	<b>868</b>	<b>751</b>

<sup>1</sup> Excludes net revenues and total operating expenses for Swisscard of CHF 73 mn and CHF 61 mn, respectively <sup>2</sup> Global Markets and APAC Markets <sup>3</sup> Relating to SUB, PC, IWM PB and APAC PB within WM&C

	SUB, IWM and APAC PB in CHF mn				SUB, IWM, APAC WM&C in CHF mn			
	1Q18	1Q17	1Q16		1Q18	1Q17	1Q16	1Q15 <sup>1</sup>
Net Interest Income	1,278	1,236	1,191	<b>Net revenues reported</b>	<b>3,497</b>	<b>3,164</b>	<b>2,937</b>	<b>2,834</b>
Recurring commissions and fees	1,038	965	895	Fair value on own debt	-	-	-	-
Transaction and perf. based	917	800	808	Real estate gains	-	-	-	-
Other revenues	56	(15)	(46)	(Gains)/losses on business sales	(73)	-	-	-
<b>Net revenues reported</b>	<b>3,289</b>	<b>2,986</b>	<b>2,848</b>	<b>Net revenues adjusted</b>	<b>3,424</b>	<b>3,164</b>	<b>2,937</b>	<b>2,834</b>
Fair value on own debt	-	-	-	<b>Provision for credit losses</b>	<b>42</b>	<b>16</b>	<b>(15)</b>	<b>22</b>
Real estate gains	-	-	-	<b>Total operating expenses reported</b>	<b>2,203</b>	<b>2,252</b>	<b>2,098</b>	<b>2,004</b>
(Gains)/losses on business sales	(73)	-	-	Goodwill impairment	-	-	-	-
<b>Net revenues adjusted</b>	<b>3,216</b>	<b>2,986</b>	<b>2,848</b>	Restructuring expenses	(57)	(92)	(49)	-
<b>Provision for credit losses</b>	<b>37</b>	<b>16</b>	<b>(13)</b>	Major litigation provisions	(48)	(27)	-	10
<b>Total operating expenses reported</b>	<b>2,035</b>	<b>2,136</b>	<b>2,010</b>	Expenses related to business sales	-	-	-	-
Goodwill impairment	-	-	-	<b>Total operating expenses adjusted</b>	<b>2,098</b>	<b>2,133</b>	<b>2,049</b>	<b>2,014</b>
Restructuring expenses	(55)	(89)	(48)	<b>Pre-tax income/(loss) reported</b>	<b>1,252</b>	<b>896</b>	<b>854</b>	<b>808</b>
Major litigation provisions	-	(27)	-	Total adjustments	32	119	49	(10)
Expenses related to business sales	-	-	-	<b>Pre-tax income/(loss) adjusted</b>	<b>1,284</b>	<b>1,015</b>	<b>903</b>	<b>798</b>
<b>Total operating expenses adjusted</b>	<b>1,980</b>	<b>2,020</b>	<b>1,962</b>					
<b>Pre-tax income/(loss) reported</b>	<b>1,217</b>	<b>834</b>	<b>851</b>					
Total adjustments	(18)	116	48					
<b>Pre-tax income/(loss) adjusted</b>	<b>1,199</b>	<b>950</b>	<b>899</b>					