

2Q15 Aktionärsbrief

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im zweiten Quartal 2015, das durch herausfordernde wirtschaftliche und politische Entwicklungen geprägt war, erzielten wir ein verbessertes Ergebnis. Neben Anzeichen für eine Stabilisierung der Weltwirtschaft verzeichneten die USA eine leichte Konjunkturerholung, während sich die Erdölpreise stabilisierten und die Eurozone weiterhin solide Wirtschaftsdaten meldete, trotz der sich aus den Schuldenverhandlungen mit Griechenland ergebenden finanziellen und politischen Unsicherheiten. Obwohl ein «Grexit» vorläufig vermieden werden konnte, wird die gegenwärtige Marktvolatilität voraussichtlich weiter anhalten.

Der Entscheid der Schweizerischen Nationalbank vom Januar, den Euro-Mindestkurs für den Schweizer Franken aufzugeben und negative kurzfristige Zinsen einzuführen, war im Berichtsquartal für die Schweiz und viele hier ansässige Unternehmen weiterhin eine grosse Herausforderung. Insbesondere kämpfte der Private-Banking-Sektor mit einem schwierigen Marktumfeld, das weiterhin von einem zurückhaltenden Anlageverhalten der Kunden geprägt war. Zudem führte das veränderte Währungsumfeld zu einem zunehmenden Druck auf die Kosten, da ein erheblicher Teil der Aufwendungen im Schweizer Private Banking in Schweizer Franken anfällt, während ein Grossteil der Erträge in anderen Währungen generiert wird.

Der Trend zur Konsolidierung im Schweizer Private Banking dürfte sich aufgrund der neuen Marktbedingungen verstärken, und kleinere Marktteilnehmer dürften Verkäufe oder Fusionen in Betracht ziehen. Eine ähnliche Entwicklung war bereits bei Private-Banking-Tochtergesellschaften ausländischer Banken in der Schweiz zu beobachten, die sich wieder auf ihre Kernmärkte und -geschäfte fokussierten. Wir werden diese Entwicklung weiterhin genau beobachten.

Auf internationaler Ebene wird nach wie vor eine hitzige Debatte über die Vorteile von Universalbanken gegenüber reinen Investment-, Retail- und Privatbanken geführt. Obwohl die Kritik an der Rolle der Banken in der Finanzkrise nachgelassen hat, steht unsere Branche weiterhin im Fokus von Politik und Medien. Angesichts dessen bleibt es prioritär, das verlorengegangene Vertrauen zurückzugewinnen, die Transparenz weiter zu verbessern und auch den wichtigen Beitrag der Branche an die Gesamtwirtschaft aufzuzeigen.

Ungeachtet der Herausforderungen auf nationaler und internationaler Ebene haben wir im zweiten Quartal ein gutes Ergebnis erzielt. Wir sind bestrebt, konsistent und langfristig gute Ergebnisse zu erreichen, indem wir uns noch stärker auf unsere zielgerichteten Wachstumsinitiativen fokussieren, unsere starke Stellung im Heimmarkt Schweiz nutzen und auf unsere Stärken in den Schwellenländern bauen.

Verbessertes Ergebnis im zweiten Quartal

Die Credit Suisse erzielte im zweiten Quartal 2015 ein verbessertes Ergebnis: Wir wiesen einen den Aktionären zurechenbaren Reingewinn von CHF 1,1 Mia. aus gegenüber einem Reinverlust im zweiten Quartal 2014, der unter anderem auf Kosten für Rechtsstreitigkeiten von CHF 1,6 Mia. für den Vergleich mit den US-Behörden im Zusammenhang mit dem ehemaligen grenzüberschreitenden US-Geschäft zurückzuführen war.

Die Division **Private Banking & Wealth Management** erzielte ein gutes Ergebnis, zu dem die Bereiche Wealth Management Clients und Corporate & Institutional Clients einen massgeblichen Beitrag leisteten, dem aufgrund der Verkaufs- und Umstrukturierungsmassnahmen im vierten Quartal 2014 ein niedrigeres Ergebnis im Asset Management gegenüberstand. Wealth Management Clients verbesserte seine Profitabilität insbesondere aufgrund des höheren Zinserfolgs und einer Zunahme der Kundenaktivität.

Die Division Private Banking & Wealth Management profitierte im Berichtsquartal von einer erfreulichen Kundenaktivität und verzeichnete im strategischen Geschäft Netto-Neugelder von CHF 15,4 Mia. Dies zeugt von unserer starken Marktstellung und dem anhaltenden Vertrauen unserer Kunden. Der Bereich Wealth Management Clients verbuchte starke Zuflüsse aus der Region Asien-Pazifik sowie einen soliden Beitrag aus der Schweiz und der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA). Die Netto-Neugelder im Private Banking & Wealth Management beliefen sich auf insgesamt CHF 14,2 Mia., einschliesslich Abflüssen aus dem Bereich Corporate & Institutional Clients in der Schweiz infolge des Niedrigzinsumfelds und der damit verbundenen Anpassungen bei der Preisgestaltung von Bareinlagen.

Die Division **Investment Banking** erzielte gute Ergebnisse im Aktien- und im Beratungsgeschäft. Diesen standen jedoch das tiefere Ergebnis im Anleihengeschäft und höhere Kosten – hauptsächlich infolge höherer Aufwendungen für die regulatorische, Risiko- und Compliance-Infrastruktur – gegenüber. Das gute Ergebnis im Aktiengeschäft ist unter anderem auf die sehr gute Geschäftsentwicklung in der Region Asien-Pazifik zurückzuführen: Wir zählen dort zu den grössten Anbietern im Aktiengeschäft und sind deshalb gut aufgestellt, die Chancen in dieser wachstumsstarken Region zu nutzen. Im strategischen Geschäft erzielten wir einen Vorsteuergewinn von CHF 910 Mio., da den gestiegenen Erträgen ein höherer Geschäftsaufwand – wie oben erläutert – gegenüberstand.

Wir erzielten weitere Fortschritte bei der Abwicklung unserer nicht strategischen Einheit, wodurch wir uns stärker auf diejenigen Geschäftsfelder fokussieren können, in denen wir das grösste Wachstumspotenzial sehen.



Urs Rohner, Präsident des Verwaltungsrats (links), und Tidjane Thiam, Chief Executive Officer.

Weitere Reduktion des Leverage Exposure

In den letzten Jahren hat sich der Fokus der Aufsichtsbehörden auf die ungewichtete Betrachtung des Eigenkapitals (Leverage Ratio) verschoben, wobei sich die entsprechenden Anforderungen verschärfen. Zur Erfüllung dieser strengeren Vorschriften haben wir einen Plan ausgearbeitet, um unsere ungewichteten Gesamtrisiken (Leverage Exposure) insbesondere durch Massnahmen im Investment Banking substantiell abzubauen. Im Berichtsquartal reduzierten wir sowohl im Investment Banking als auch auf Gruppenebene das Leverage Exposure weiter. Damit sind wir weiterhin auf gutem Weg, um unsere Ziele zu erreichen, die wir uns für das Jahresende gesetzt haben.

Eine weitere wichtige Messgrösse zur Bewertung der Kapitalbasis von Banken ist die Quote des harten Kernkapitals (CET1) gemessen an den risikogewichteten Aktiven auf Look-through-Basis, das heisst unter voller Berücksichtigung der ab 2019 geltenden Regeln. Die Quote stieg von 10,1% per Jahresende 2014 auf 10,3% per Ende des Berichtsquartals. Zudem wiesen wir eine Schweizer Gesamtkapitalquote auf Look-through-Basis von 16,5% aus.

Fortschritte hinsichtlich der Wachstumsinitiativen im Private Banking & Wealth Management

Wir führten in der Schweiz und in anderen ausgewählten Märkten das neue Beratungsangebot *Credit Suisse Invest* ein, das den Kunden mehr Flexibilität und Transparenz bietet. Dies unterstützt unsere Bemühungen, den Anteil von Mandaten gemessen am verwalteten Gesamtvermögen im Bereich Wealth Management Clients zu steigern. Durch die Erteilung eines Mandats können Kunden die Verwaltung ihres Vermögens sowie Anlageentscheidungen an die Credit Suisse delegieren, damit ihr Vermögen sicher und transparent im Rahmen der definierten Investitionsziele und innerhalb eines klaren Handlungsspielraums verwaltet wird.

Unser digitales Angebot wird von unseren Kunden, die zunehmend auf Mobile Banking in Echtzeit angewiesen sind, sehr geschätzt. Im Heimmarkt Schweiz, in dem wir bereits über eine starke Online- und Mobile-Banking-Präsenz verfügen, überarbeiteten wir unsere Mobile-Private-Banking-App. Dies erfolgte im Anschluss an die Einführung der digitalen Plattform für Kunden in Singapur. Diese Technologie ermöglicht es unseren Kunden, wo und wann immer sie es wünschen, auf ihre Portfolios sowie auf Marktdaten und Research-Studien zuzugreifen, die auf ihre jeweiligen Investitionsziele zugeschnitten sind. Zudem wird der Austausch zwischen Kunden und ihren Kundenberatern sowie Credit Suisse Experten weltweit vereinfacht. Die Credit Suisse ist bestrebt, ihr digitales Angebot weiter auszubauen und dieses und nächstes Jahr in beiden Regionen neue Funktionen anzubieten. Ab 2016 soll diese Plattform auch unseren Kunden in den Regionen Nord- und Südamerika sowie EMEA zur Verfügung stehen.

Wichtige Wachstumsregionen

Im Hauptfokus unserer Expansion stehen weiterhin Regionen mit besonders starkem Wirtschaftswachstum. Die Region Asien-Pazifik trägt nach wie vor massgeblich zu unseren Ergebnissen im Private Banking & Wealth Management und im Investment Banking bei. Im ersten Halbjahr 2015 leistete die Region Asien-Pazifik einen Beitrag von 16% zu unserem Gesamtertrag und von 27% zu unserem Vorsteuergewinn. In dieser Region sehen wir in den kommenden Jahren weitere bedeutende Chancen.

Ausblick

Im dritten Quartal 2015 zeigte sich bisher eine anhaltende Dynamik in Asien-Pazifik, im Bereich Wealth Management Clients und im Aktiengeschäft. Die schwächere Entwicklung der Anleihemärkte im Juni setzte sich allerdings auch im Juli fort, und das dritte Quartal ist gewöhnlich saisonal bedingt schwächer.

Weiterentwicklung hin zu einer effizienteren operativen Infrastruktur

In den vergangenen zwei Quartalen haben wir unser Programm zur Anpassung der Rechtsstruktur der Gruppe weiter vorangetrieben und mehrere wichtige Meilensteine erreicht. So haben wir im

Berichtsquartal zum Beispiel in der Schweiz zwei neue Rechtseinheiten eingetragen – namentlich die Credit Suisse (Schweiz) AG und die Credit Suisse Services AG. Weitere Fortschritte dürften im Verlauf des Jahres und im nächsten Jahr erzielt werden. Das Programm wird den Regulierungen in der Schweiz, in den USA und in Grossbritannien hinsichtlich der künftigen Anforderungen für die weltweite Sanierungs- und Abwicklungsplanung von systemrelevanten Banken gerecht. Wir gehen davon aus, dass die Anpassungen eine effizientere Organisationsstruktur der Gruppe ermöglichen werden.

Die Credit Suisse der Zukunft

Die Credit Suisse verfügt über ein solides Fundament, auf dem sie aufbauen kann, und ist auch gut aufgestellt, um ihre Strategie weiterzuentwickeln. Unsere Fähigkeit, sowohl Private-Banking- als auch Investment-Banking-Kompetenzen zum Vorteil unserer Kunden einzusetzen, bleibt ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal. Insbesondere für unsere Kunden in der Region Asien-Pazifik, unter denen zahlreiche Unternehmer sind, ist es zentral, dass wir sie als Bank in sämtlichen Phasen ihrer privaten und geschäftsbezogenen Vermögensentwicklung unterstützen können. Infolgedessen werden wir in Asien-Pazifik zunehmend als die Unternehmerbank der Region anerkannt – diesen Ruf wollen wir in den nächsten Jahren festigen.

Obwohl wir schon viel erreicht haben, müssen wir nach Möglichkeiten suchen, um unsere Kunden künftig noch besser zu betreuen, unsere Profitabilität und die Renditen für unsere Aktionäre weiter zu steigern und die Kapitalintensität unseres Geschäftsmodells zu verringern. In den kommenden Monaten werden wir die Strategie der Credit Suisse sorgfältig überprüfen. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse sollen vor Jahresende bekannt gegeben werden. Wir beabsichtigen, unsere starke Stellung auf dem Schweizer Markt weiterhin zu nutzen sowie von unserer Präsenz und Expertise in den Schwellenländern zu profitieren. Wir wollen eine ganzheitliche Strategie – über alle Regionen und Geschäftsbereiche hinweg – festlegen, die es uns ermöglichen soll, über den Marktzyklus hinweg profitabel und nachhaltig zu wachsen.

Wir möchten unseren Mitarbeitenden, unseren Kunden und unseren Aktionären für ihre anhaltende Unterstützung sehr herzlich danken.

Freundliche Grüsse



Urs Rohner
Präsident des
Verwaltungsrats



Tidjane Thiam
Chief Executive Officer

Juli 2015

Künftigen Erfolg sichern

Wie bereits angekündigt, hat Tidjane Thiam die Funktion des CEO der Credit Suisse Group AG am 1. Juli 2015 übernommen. In den kommenden Wochen und Monaten werden Tidjane Thiam und ich unser Engagement mit Stakeholdern innerhalb sowie ausserhalb der Bank fortsetzen. Dabei werden wir uns zusammen mit dem Führungsteam und dem Verwaltungsrat auf die Herausforderungen, unsere Stärken und das Wachstumspotenzial konzentrieren, um die Credit Suisse bestmöglich für die Zukunft zu positionieren und ihren Erfolg in guten wie in herausfordernden Zeiten sicherzustellen. Wir wollen unsere Bank schneller, dynamischer und operativ weniger komplex werden lassen und die Credit Suisse zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum führen.



Urs Rohner

Per 1. Januar 2013 wurde in der Schweiz das Basel-III-Regelwerk zusammen mit der «Too Big To Fail»-Regulierung und den dazugehörigen Vorschriften in die schweizerische Gesetzgebung übernommen. Per 1. Januar 2015 wurde das BIZ-Regelwerk bezüglich der Leverage Ratio, wie vom Basler Ausschuss herausgegeben, durch die FINMA in der Schweiz eingeführt. Die diesbezüglichen Offenlegungen erfolgen im Einklang mit der Auslegung der entsprechenden Anforderungen durch die Credit Suisse, einschliesslich relevanter Annahmen. Änderungen in der Auslegung dieser Anforderungen in der Schweiz oder in den Annahmen oder Schätzungen der Credit Suisse könnten die hier verwendeten Zahlen verändern.

Die in dieser Medienmitteilung verwendeten Begriffe «phase-in» und «look-through» beziehen sich auf die Anforderungen nach Basel III. «Phase-in» heisst gemäss dem Basel-III-Regelwerk, dass für die Jahre 2014 bis 2018 über fünf Jahre (20% pro Jahr) Kapitalabzüge für Goodwill und sonstige immaterielle Werte sowie sonstige Kapitalabzüge (beispielsweise für bestimmte latente Steuerguthaben) eingeführt werden. In den Jahren 2013 bis 2022 wird die Anrechnung von bestimmten Kapitalinstrumenten auslaufen («phase-out»). «Look-through» geht von der vollständigen Einführung der Kapitalabzüge für Goodwill und sonstige immaterielle Werte sowie anderer regulatorischer Anpassungen und dem vollständigen Auslaufen gewisser Kapitalinstrumente aus.

Falls nichts anderes vermerkt ist, basiert das Leverage Exposure auf dem BIZ-Regelwerk bezüglich der Leverage Ratio und umfasst bilanzwirksame Aktiven für das Periodenende und vorgeschriebene regulatorische Anpassungen. Die Berechnung des angestrebten Leverage Exposure erfolgt auf der Grundlage konstanter USD/CHF- und EUR/CHF-Wechselkurse, die denen per Ende des zweiten Quartals 2015 entsprechen.

Die Netto-Neugelder im strategischen Geschäft werden unter der Annahme ermittelt, dass die in den verschiedenen Geschäftsbereichen verwalteten Vermögenswerte sich ausschliesslich auf das strategische Geschäft beziehen.

Weitere Informationen finden Sie in unserem Financial Report 2015 sowie in II – Kommentar zu den Resultaten und III – Treasury, Risiko, Bilanz und Ausserbilanz in unserem Geschäftsbericht 2014.

Schlüsselkennzahlen

	im Quartal / Ende			Veränderung in %		im Halbjahr / Ende		Veränderung in %
	2Q15	1Q15	2Q14	Quartal	Jahr	6M15	6M14	Jahr
Credit Suisse (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)								
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn/(-verlust)	1'051	1'054	(700)	0	–	2'105	159	–
davon aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	1'051	1'054	(691)	0	–	2'105	153	–
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (in CHF)	0.63	0.63	(0.45)	0	–	1.26	0.05	–
Verwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (in CHF)	0.61	0.62	(0.45)	(2)	–	1.23	0.05	–
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite (in %)	10,0	9,9	(6,7)	–	–	9,9	0,8	–
Effektiver Steuersatz (in %)	35,6	31,6	(88,7)	–	–	33,7	60,8	–
Kernergebnis (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)								
Nettoertrag	6'941	6'673	6'433	4	8	13'614	12'902	6
Rückstellung für Kreditrisiken	51	30	18	70	183	81	52	56
Total Geschäftsaufwand	5'244	5'105	6'785	3	(23)	10'349	11'820	(12)
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	1'646	1'538	(370)	7	–	3'184	1'030	209
Aufwand-Ertrag-Verhältnis (in %)	75,6	76,5	105,5	–	–	76,0	91,6	–
Gewinnmarge vor Steuern (in %)	23,7	23,0	(5,8)	–	–	23,4	8,0	–
Strategische Ergebnisse (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)								
Nettoertrag	6'758	6'590	6'309	3	7	13'348	12'839	4
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	1'812	1'822	1'775	(1)	2	3'634	3'719	(2)
Aufwand-Ertrag-Verhältnis (in %)	72,6	72,0	71,5	–	–	72,3	70,7	–
Eigenkapitalrendite – strategische Ergebnisse (in %)	13,9	12,0	13,0	–	–	13,0	13,5	–
Nicht strategische Ergebnisse (in Mio. CHF)								
Nettoertrag	183	83	124	120	48	266	63	322
Verlust aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	(166)	(284)	(2'145)	(42)	(92)	(450)	(2'689)	(83)
Verwaltete Vermögen und Netto-Neugelder (in Mia. CHF)								
Verwaltete Vermögen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	1'355,7	1'374,0	1'319,6	(1,3)	2,7	1'355,7	1'319,6	2,7
Netto-Neugelder aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	14,2	17,0	10,7	(16,5)	32,7	31,2	25,4	22,8
Bilanzdaten (in Mio. CHF)								
Total Aktiven	879'322	904'390	891'580	(3)	(1)	879'322	891'580	(1)
Ausleihungen, netto	270'171	270'774	254'532	0	6	270'171	254'532	6
Total Eigenkapital der Aktionäre	42'642	43'396	40'944	(2)	4	42'642	40'944	4
Materielles Eigenkapital der Aktionäre	34'199	34'672	32'716	(1)	5	34'199	32'716	5
Basel-III-Daten zum regulatorischen Kapital und Leverage								
Risikogewichtete Aktiven (in Mio. CHF)	281'886	288'514	285'421	(2)	(1)	281'886	285'421	(1)
Quote des harten Kernkapitals (CET1) (in %)	13,9	13,8	13,8	–	–	13,9	13,8	–
Quote des harten Kernkapitals («look-through») (in %)	10,3	10,0	9,5	–	–	10,3	9,5	–
Leverage Ratio des harten Kernkapitals («look-through») (in %)	2,7	2,6	–	–	–	2,7	–	–
Leverage Ratio des Kernkapitals (T1) («look-through») (in %)	3,7	3,6	–	–	–	3,7	–	–
Informationen für Aktieninhaber								
Ausstehende Aktien (in Mio.)	1'632,4	1'563,5	1'600,0	4	2	1'632,4	1'600,0	2
davon ausgegebene Stammaktien	1'638,4	1'607,2	1'607,2	2	2	1'638,4	1'607,2	2
davon eigene Aktien	(6,0)	(43,7)	(7,2)	(86)	(17)	(6,0)	(7,2)	(17)
Buchwert pro Aktie (in CHF)	26.12	27.76	25.59	(6)	2	26.12	25.59	2
Materieller Buchwert pro Aktie (in CHF)	20.95	22.18	20.45	(6)	2	20.95	20.45	2
Börsenkapitalisierung (in Mio. CHF)	42'107	42'076	40'758	0	3	42'107	40'758	3
Anzahl Mitarbeitende (auf Vollzeitbasis)								
Anzahl Mitarbeitende	46'600	46'400	45'100	0	3	46'600	45'100	3

Termine Finanzinformationen und Kontakte

Termine Finanzinformationen

Ergebnis des dritten Quartals 2015 Donnerstag, 5. November 2015

Investor Relations

Telefon +41 44 333 71 49
E-Mail investor.relations@credit-suisse.com
Internet www.credit-suisse.com/investors

Media Relations

Telefon +41 844 33 88 44
E-Mail media.relations@credit-suisse.com
Internet www.credit-suisse.com/news

Zusätzliche Informationen

Ergebnisse und Finanzinformationen www.credit-suisse.com/results
Gedruckte Exemplare Credit Suisse AG
GCPA
8070 Zürich
Schweiz

US-Aktienregister und Registerführer

Deutsche Bank
ADS-Depotbank Trust Company Americas
Adresse American Stock Transfer & Trust Co.
Operations Center
6201 15th Avenue
Brooklyn, NY 11219
USA
Anrufe aus den USA/Kanada +1 800 937 5449
Anrufe aus anderen Ländern +1 718 921 8124
E-Mail DB@amstock.com

Schweizer Aktienregister und Registerführer

Credit Suisse Group AG
Adresse Aktienregister RXS
8070 Zürich
Schweiz
Telefon +41 44 332 80 58
E-Mail roman.schaerer.2@credit-suisse.com

Vorsorglicher Hinweis zu Aussagen über die künftige Entwicklung

Dieser Brief enthält Aussagen über die künftige Entwicklung («forward-looking statements»). Des Weiteren können wir sowie Dritte in unserem Namen in Zukunft Angaben machen, die Aussagen über künftige Entwicklungen beinhalten. Solche Aussagen über künftige Entwicklungen betreffen insbesondere:

- unsere Pläne oder Ziele,
- unsere künftigen wirtschaftlichen Leistungen oder Aussichten,
- die möglichen Auswirkungen bestimmter Unwägbarkeiten auf unseren künftigen Erfolg sowie
- Annahmen, die solchen Aussagen zugrunde liegen.

Wörter wie «glauben», «annehmen», «erwarten», «beabsichtigen» oder «planen» und ähnliche Ausdrücke sollen Aussagen über die künftige Entwicklung kenntlich machen, sind aber nicht das einzige Mittel, um solche Aussagen kenntlich zu machen. Wir beabsichtigen nicht, diese Aussagen über die künftige Entwicklung zu aktualisieren, sofern wir nicht durch anwendbare Wertpapiergesetze dazu verpflichtet sind.

Aufgrund ihrer Art beinhalten Aussagen über künftige Entwicklungen allgemeine und spezifische Risiken und Ungewissheiten; und es besteht die Gefahr, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, nicht eintreffen. Wir weisen Sie vorsorglich darauf hin, dass mehrere wichtige Faktoren dazu führen können, dass die Ergebnisse wesentlich von den Plänen, Zielen, Erwartungen, Einschätzungen und Absichten abweichen, die in solchen Aussagen erwähnt sind. Zu diesen Faktoren gehören unter anderem:

- die Fähigkeit, eine ausreichende Liquidität aufrechtzuerhalten und auf die Kapitalmärkte zuzugreifen;
- Schwankungen der Märkte und Zinssätze und der Höhe der Zinssätze;
- die Stärke der Weltwirtschaft im Allgemeinen und die Stärke der Wirtschaft in den Ländern, in denen wir tätig sind, insbesondere das Risiko der anhaltend langsamen Wirtschaftserholung in den USA und in anderen Industrieländern im Jahr 2014 und danach;
- die direkten und indirekten Auswirkungen einer anhaltenden Verschlechterung oder einer langsamen Erholung von privaten und gewerblichen Immobilienmärkten;
- weitere negative Ratingmassnahmen von Ratingagenturen in Bezug auf Emittenten von Staatsanleihen, strukturierte Kreditprodukte oder andere kreditbezogene Risiken;
- die Fähigkeit, unsere strategischen Ziele zu erreichen – dazu gehören bessere Ergebnisse, reduzierte Risiken, tiefere Kosten und der effizientere Einsatz von Kapital;

- die Fähigkeit von Gegenparteien, ihre Verpflichtungen uns gegenüber zu erfüllen;
- die Auswirkungen und Veränderungen haushalts-, währungs-, handels- und steuerpolitischer Massnahmen und von Währungsschwankungen;
- politische und gesellschaftliche Entwicklungen wie Krieg, Unruhen oder terroristische Aktivitäten;
- die Möglichkeit von Devisenkontrollen, Enteignung, Verstaatlichung oder Beschlagnahme von Vermögen in Ländern, in denen wir tätig sind;
- betriebliche Faktoren wie Systemausfall, menschliches Versagen oder die nicht ordnungsgemässe Umsetzung von Verfahrensweisen;
- Massnahmen von Aufsichtsbehörden in Bezug auf unser Geschäft und unsere Praktiken in einem oder mehreren der Länder, in denen wir tätig sind;
- die Auswirkungen von Änderungen an Gesetzen, Vorschriften oder Rechnungslegungsgrundsätzen oder -praktiken;
- der Wettbewerb in Regionen oder Geschäftsbereichen, in denen wir tätig sind;
- die Fähigkeit, qualifiziertes Personal zu halten und zu gewinnen;
- die Fähigkeit, unsere Reputation zu wahren und unsere Marke zu fördern;
- die Fähigkeit, unseren Marktanteil zu steigern und unseren Aufwand zu kontrollieren;
- technologische Veränderungen;
- die zeitgerechte Entwicklung und Annahme unserer neuen Produkte und Dienstleistungen und der subjektive Gesamtwert dieser Produkte und Dienstleistungen für deren Benutzer;
- Akquisitionen, einschliesslich der Fähigkeit, akquirierte Unternehmen erfolgreich zu integrieren, sowie Veräusserungen, einschliesslich der Fähigkeit, nicht zum Kerngeschäft gehörende Vermögenswerte zu verkaufen;
- der ungünstige Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Unwägbarkeiten;
- die Fähigkeit, unsere Kosteneffizienzziele und andere Kostenvorgaben zu erreichen; sowie
- unser Erfolg bei der Bewältigung der Risiken, mit denen die genannten Faktoren behaftet sind.

Wir weisen Sie vorsorglich darauf hin, dass die vorstehende Liste wichtiger Faktoren nicht erschöpfend ist. Bedenken Sie bei der Beurteilung von Aussagen über die künftige Entwicklung sorgfältig die obigen Faktoren und andere Ungewissheiten und Ereignisse sowie die Informationen in unserem Geschäftsbericht 2014 unter *Risikofaktoren in Informationen zum Unternehmen*.