

**Ordentliche Generalversammlung der CREDIT SUISSE GROUP AG  
Zürich, 29. April 2011**

**Ansprache von Brady W. Dougan  
Chief Executive Officer**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Meine sehr verehrten Damen und Herren

Ich freue mich, Sie heute hier zu begrüßen. In meiner Rede werde ich auf drei Themen eingehen: Unser Ergebnis für 2010. Die Lehren, die wir aus der Krise gezogen haben, und wie wir dazu beitragen, ein solideres Finanzsystem zu schaffen. Unser Engagement für die Gemeinschaft, das über das Bankgeschäft hinausgeht.

Wir erzielten 2010 einen Reingewinn von 5,1 Milliarden Schweizer Franken und verbuchten Netto-Neugelder von 69 Milliarden Schweizer Franken. Die Kernkapitalquote betrug über 17 Prozent. Mit einer Eigenkapitalrendite von gegen 15 Prozent gehörten wir branchenweit zu den Besten. Wir beantragen eine Dividende von 1.30 Schweizer Franken pro Namenaktie, damit liegen wir deutlich höher als die meisten Banken. Ungeachtet der Marktbedingungen streben wir eine durchschnittliche Eigenkapitalrendite von mindestens 15 Prozent an. Dieses Ziel scheint uns realistisch in einem Umfeld, in welchem die Banken künftig über ein deutlich höheres Kapitalpolster verfügen müssen als in der Vergangenheit. Alle drei Geschäftsddivisionen sind sehr gut aufgestellt.

Wir haben ein äusserst wettbewerbsfähiges Private Banking aufgebaut. Das Segment verzeichnete 2010 einen hohen Netto-Neugeldzufluss von 54,6 Milliarden Schweizer Franken, zu dem alle Regionen beitrugen. Insgesamt wurden unserem Private Banking in den vergangenen vier Jahren Netto-Neugelder von über 200 Milliarden Schweizer Franken anvertraut. 2010 betrug der Vorsteuergewinn 3,4 Milliarden Schweizer Franken, bei einem Nettoertrag von 11,6 Milliarden Schweizer Franken.

Der Bereich Corporate & Institutional Clients, ein wichtiger Anbieter von Finanzprodukten und -leistungen für Kunden in der Schweiz, erzielte mit einem Vorsteuergewinn von 898 Millionen Schweizer Franken erneut ein gutes Ergebnis.

Im Investment Banking belief sich der Vorsteuergewinn 2010 auf 3,5 Milliarden Schweizer Franken, bei einem Nettoertrag von 16,2 Milliarden Schweizer Franken. Wir haben im letzten Jahr mehrere Schlüsselinitiativen umgesetzt, um unsere Strategie voranzutreiben. Unseren Marktanteil haben wir in allen unseren Geschäftsbereichen ausgebaut.

Im Asset Management schlug sich die konsequente Umsetzung unserer Geschäftsstrategie im vergangenen Jahr im Zufluss an Netto-Neugeldern von CHF 20,6 Milliarden Schweizer Franken nieder. Im Asset Management haben wir unser Geschäft weiter auf alternative Anlagestrategien, Emerging Markets, Asset Allocation und das traditionelle Schweizer Geschäft ausgerichtet. Der Vorsteuergewinn belief sich 2010 auf 503 Millionen Schweizer Franken, der Nettoertrag auf 2,3 Milliarden Schweizer Franken.

Wie Anfang Woche bereits mitgeteilt, haben alle drei Geschäftsddivisionen der Credit Suisse zum sehr guten Gesamtergebnis beigetragen, sowohl im vergangenen Jahr als auch bis anhin in diesem Jahr.

Im ersten Quartal 2011 verzeichneten wir einen bereinigten Vorsteuergewinn von 2,2 Milliarden Schweizer Franken, einen bereinigten Reingewinn von 1,6 Milliarden Schweizer Franken und eine bereinigte Eigenkapitalrendite von 18,8 Prozent. Wir konnten Netto-Neugelder von 19,1 Milliarden Schweizer Franken gewinnen. Unsere Kernkapitalquote belief sich per Ende Berichtsquartal auf 18,2 Prozent. Unser Vorsteuergewinn betrug 1,6 Milliarden Schweizer Franken, der Reingewinn belief sich auf 1,1 Milliarden Schweizer Franken und die Eigenkapitalrendite lag bei 13,4 Prozent. Darin enthalten sind negative Fair-Value-Anpassungen von 617 Millionen Schweizer Franken auf eigene Verbindlichkeiten und Stand-alone-Derivate im Zusammenhang mit eigenen Finanzierungsverbindlichkeiten. Unser Ergebnis im ersten Quartal 2011 beweist, dass wir mit unserem Geschäftsmodell in der Lage sind, nachhaltige und solide Erträge zu erwirtschaften, und bestätigt die Stärken unserer auf das Kundengeschäft ausgerichteten und kapitaleffizienten Strategie.

Angesichts des volatilen Marktumfelds hat sich unser Geschäft erfreulich entwickelt: Wir haben ein gutes Ergebnis erzielt und in allen Geschäftsbereichen Marktanteile dazugewonnen.

Wir haben uns eine führende Stellung im Kundengeschäft erarbeitet und sind hervorragend aufgestellt, um für unsere Aktionäre und Kunden nachhaltige Renditen und einen langfristigen Mehrwert zu erwirtschaften. Wir haben zwar viel erreicht, können und wollen uns aber noch weiter verbessern.

Kommen wir nun zum zweiten Thema: Wir haben unser Geschäft auf die Herausforderungen in einem neuen Umfeld vorbereitet. Dank unserer vorausschauenden Strategie konnten wir zu einem frühen Zeitpunkt auf die Veränderungen im geschäftlichen und regulatorischen Umfeld reagieren. Wir haben unsere Verantwortung wahrgenommen und sehr konstruktiv mit den Aufsichtsbehörden zusammengearbeitet, um für unsere Aktionäre einen Mehrwert zu schaffen.

So haben wir im Hinblick auf strengere Kapital- und Liquiditätsvorschriften unsere Strategie und unser Geschäftsmodell rasch angepasst. Wir sind konsequent unseren Weg gegangen und haben es abgelehnt, einfach zum Geschäftsalltag zurückzukehren, als ob sich nichts geändert hätte. Den Eigenhandel beispielsweise haben wir weitgehend eingestellt. Aufgrund der veränderten Kundenbedürfnisse bauen wir unsere internationale Präsenz und unsere Leistungen vor Ort seit vielen Jahren aus. Was die Sorgfaltspflichten, das grenzüberschreitende Geschäft und den Anlegerschutz betrifft, haben wir unsere Praxis im Hinblick auf die heutigen Anforderungen weiterentwickelt. Priorität räumen wir einer starken Kapitalbasis ein. Dies erwies sich bei den Kunden als wichtiger Vorteil, da es uns in unsicheren Zeiten zu einem sicheren Hafen machte.

Weiter gestärkt wurde unsere Kapitalbasis in diesem Jahr durch zwei wegweisende Transaktionen zur Aufnahme von bedingtem Kapital: Einerseits durch die Aufnahme von rund sechs Milliarden Schweizer Franken bei unseren strategischen Aktionären, andererseits durch die Platzierung von bedingten Pflichtwandelanleihen in Höhe von zwei Milliarden Dollar im Rahmen einer überzeichneten öffentlichen Emission. Innerhalb von nur einer Woche haben wir 70 Prozent des bedingten Wandlungskapitals mit hohem Trigger aufgenommen, das wir in den nächsten neun Jahren benötigen. Und dies zu angemessenen Kosten.

Die Ausgabe von bedingtem Kapital ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir gemeinsam mit den Regulierungsbehörden nach Wegen gesucht haben, das System – und Ihre Bank – sicherer zu machen. Auch bei den Diskussionen über die Regulierung des Finanzsystems übernahmen wir eine aktive Rolle.

Insbesondere in der Schweiz, wo wir unser Fachwissen in die Expertenkommission zur Lösung der «Too big to fail»-Problematik einbrachten. Wir unterstützen die Empfehlungen der Kommission. Sie sollen die Stabilität des Finanzsystems stärken, ohne die Wettbewerbsfähigkeit der Banken zu gefährden oder ihre Funktion für die Wirtschaft zu beeinträchtigen, sei es als Kapitalgeber, Arbeitgeber oder Steuerzahler.

Im Bereich der Vergütungen haben wir versucht, das umzusetzen, was uns richtig scheint. Ich bin mir bewusst, dass dieses Thema sehr kontrovers sein kann, doch die richtigen Strategien und Strukturen in diesem Bereich sind für eine global tätige Bank, die auf erfahrene, hervorragend qualifizierte Mitarbeitende angewiesen ist, enorm wichtig. Wir haben versucht, unsere Wettbewerbsfähigkeit in der Vergütung, die Interessen unserer Aktionäre und die Anliegen von Regulierungsbehörden, Politik und Öffentlichkeit in ein gutes Gleichgewicht zu bringen. Wir wollen unsere Mitarbeitenden für Leistungen belohnen, die langfristig einen nachhaltigen Wert schaffen.

Wir sind der Meinung, ein verantwortungsvolles Vergütungssystem eingeführt zu haben. 2010 senkten wir die Gesamtvergütung, was dem schwächeren Gesamtergebnis der Gruppe Rechnung trägt. Die variablen Vergütungen verringerten sich insgesamt um 27% und damit so stark wie nur bei wenigen Akteuren in der Branche. Bei 60 Prozent der variablen Vergütungen für 2010 handelt es sich um aufgeschobene Vergütungen, die von den künftigen Leistungen abhängen – das ist einer der höchsten Anteile der Branche. 2009 lagen die aufgeschobenen variablen Vergütungen bei 40 Prozent. Die Mitglieder der Geschäftsleitung erhielten für 2010 ausschliesslich aufgeschobene variable Vergütungen und keinerlei variable Barvergütungen – das ist eine sehr strenge Regelung. Die Geschäftsleitungsmitglieder haben in den vergangenen drei Jahren überhaupt keine variablen Barvergütungen erhalten. Für variable Vergütungen haben wird die Sperrfrist auf vier Jahre verlängert. Damit das System für alle Anspruchsgruppen transparenter wird, verwenden wir Vergütungen in Form von Aktien ohne Hebelwirkung. Und unsere Barvergütungen im Rahmen des Adjustable Performance Plan enthalten eine Rückzahlungskomponente, die bei mehreren Tausend Mitarbeitenden zur Anwendung kommt.

Das sind nur einige der vorgenommenen Änderungen. Herr Syriani wird Ihnen in seiner Rede weitere Einzelheiten dazu darlegen. Ein verantwortungsvolles Vergütungssystem gehört auch künftig zu unseren Prioritäten. Wir nehmen Ihre Anliegen ernst und werden unsere Vergütungssysteme weiter verbessern.

Wir haben also mit zahlreichen Massnahmen dafür gesorgt, dass die Credit Suisse bei den laufenden Entwicklungen in der Branche weiterhin eine Vorreiterrolle spielt, und wir haben ein Geschäftsmodell geschaffen, das für Sie im neuen Umfeld Mehrwert generiert.

Wir sind uns absolut bewusst, dass wir als integraler Teil der Gesellschaft unser Umfeld direkt und indirekt mitgestalten. Deshalb setzen wir alles daran, in der Gesellschaft, in der wir leben und arbeiten, verantwortungsvoll zu handeln. Damit sind wir beim dritten Thema.

Es gibt viele Beispiele für unser unternehmerisches Engagement als global tätige Bank, heute möchte ich mich aber auf die Schweiz konzentrieren. Die Schweiz bleibt für unsere Strategie zentral. Fast die Hälfte unserer Mitarbeitenden sind hier tätig, und wir erwirtschaften rund einen Drittel des Gewinns in der Schweiz. Wir versuchen konsequent, die Schweizer Wirtschaft zu unterstützen, nicht nur durch die Leistungen für unsere Kunden, sondern auch, indem wir selber Kunde sind – beispielweise als bedeutender Käufer von Produkten und Leistungen. Im Rahmen eines gemeinsamen Projektes mit dem Swiss Venture Club stellen wir soliden Schweizer Firmen, die nur beschränkten Kapitalzugang haben, Risikokapital in Höhe von 100 Millionen Schweizer Franken zur Verfügung, um sie beim Erreichen ihrer Wachstumsziele zu unterstützen.

Zu den ersten Unternehmen, die von dieser Finanzierung profitierten, gehört HeiQ Materials, eine junge Schweizer Spezialitätenchemie-Firma. Sie entwickelt und vermarktet ein innovatives Produkt zum Schutz von Stränden vor Ölverschmutzungen.

Die SVC AG, eine Tochtergesellschaft der Credit Suisse, erwarb eine Minderheitsbeteiligung am Aktienkapital von HeiQ. Damit erhielt HeiQ Zugang zu weiteren interessierten Parteien und zum notwendigen Kapital. Das Unternehmen beschäftigte 2010 zum Zeitpunkt der Investition 17 Vollzeitangestellte. Dank dieser Kapitalspritze kann es nun seinen Plan umsetzen und die Zahl der Mitarbeitenden bis Ende 2011 auf 27 erhöhen und bis 2014 gar verdoppeln.

Die Unterstützung bei der Schaffung von Arbeitsplätzen und die Förderung von Nachwuchskräften in der Schweiz sind uns ein grosses Anliegen. Ich möchte Ihnen dazu drei Beispiele geben:

Erstens unser Programm zur Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit, das Jugendlichen in der Schweiz hilft, eine Lehrstelle zu finden und den Einstieg in den Arbeitsmarkt zu schaffen. Wir haben dazu 30 Millionen Schweizer Franken über einen Zeitraum von fünf Jahren bereitgestellt. Zweitens wollen wir, wie bereits Ende 2009 mitgeteilt, die Zahl unserer Lehrstellen in der Schweiz innerhalb von drei Jahren um 25 Prozent von 600 auf 750 erhöhen. Und drittens wollen wir im Rahmen eines Programms der Dachorganisation der wichtigsten Verbände und Organisationen des schweizerischen Informatik- und Telecomsektors bis zu 10 Millionen Schweizer Franken in die Berufsbildung im IT-Sektor investieren. Damit sollen in der Schweiz bis 2015 über 1000 neue Lehrstellen im IT-Bereich geschaffen werden.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen und mich bei unseren 50'000 Mitarbeitenden für ihren Einsatz und ihr Engagement für die Credit Suisse bedanken – in einer Zeit, die hohe Anforderungen an unsere Branche stellt. Ob im Schweizer Heimmarkt oder in einem der grossen Finanzzentren rund um die Welt: Unsere Mitarbeitenden sorgen dafür, dass wir unseren Kunden nachhaltige und ihren Bedürfnissen entsprechende Finanzlösungen anbieten und damit für sie langfristigen Mehrwert schaffen können.

Auch unseren Aktionären möchte ich für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung danken. Die Meinung jedes einzelnen Aktionärs zählt für mich. Und allen voran die Meinungen der Anwesenden. Sie repräsentieren einen bedeutenden Teil unserer Aktionäre. Ihre Meinung ist mir wichtig.

Heute werden Sie über zwei besonders wichtige Angelegenheiten abstimmen, auf die ich bereits eingegangen bin: über unsere Anträge für die Kapitalbeschaffung und für das Vergütungssystem. Was das bedingte Kapital betrifft, haben wir wie bereits erklärt mit den Regulierungsbehörden zusammengearbeitet, um das Finanzsystem sicherer zu gestalten. Wir haben zwei Transaktionen zur Aufnahme von bedingtem Kapital erfolgreich durchgeführt. Ich bin überzeugt, dass wir verantwortungsvoll gehandelt haben, und bitte Sie, diesen Entscheid zu unterstützen. Zweitens schafft unser Vergütungssystem Anreize zur Erwirtschaftung eines langfristigen Mehrwerts und sieht Anpassungen nach unten vor, falls wir unsere Finanzziele verfehlen. Diese ausgewogene Lösung berücksichtigt die Forderungen und Erwartungen von Aktionären, Regulierungsbehörden und Mitarbeitenden.

Falls Sie unsere konstruktiven und verantwortungsvollen Massnahmen in diesem Bereich begrüssen und falls Sie möchten, dass wir Ihr Unternehmen auch 2011 auf diese Weise führen, ist es sehr wichtig, dass Sie unseren Anträgen zustimmen.

Zusammenfassend haben wir 2010 und im ersten Quartal 2011 ein gutes Ergebnis erzielt. Wir denken jedoch nicht in Tagen oder Quartalen, nicht einmal in einzelnen Jahren. Dass kurzfristiges Denken gefährlich ist, hat unsere Branche in der jüngsten Finanzkrise schmerzlich erfahren. Wir konzentrieren uns vielmehr darauf, ein Unternehmen aufzubauen, das langfristige Ziele verfolgt und Ihnen in den nächsten zehn bis fünfzehn Jahren konstante Renditen bietet. Taten sagen bekanntlich mehr als Worte. Deshalb freuen wir uns darauf, unser Engagement Ihnen und der Credit Suisse gegenüber 2011 und darüber hinaus unter Beweis zu stellen.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen in die Credit Suisse.

\* \* \*