

Medienmitteilung

Anhaltend gutes Ergebnis im ersten Quartal 2015 und Fortschritte bei den strategischen Initiativen

- **Steigerung des ausgewiesenen Reingewinns um 23% gegenüber dem Vorjahr auf CHF 1,1 Mia.**
- **Gutes Ergebnis im Bereich Wealth Management Clients mit Verbesserung von Margen und Gewinn**
- **Weiterhin solide Renditen im strategischen Geschäft des Investment Banking; Wertpapierverkauf und -handel profitierten von der erhöhten Marktvolatilität**
- **Erhebliche Fortschritte bei der Reduktion der Risiken; Ziele liegen in Reichweite**
- **Dank gezielter Massnahmen und erhöhter Marktaktivität nur begrenzte Auswirkungen des veränderten Währungs- und Zinsumfelds im Anschluss an die Ankündigung der SNB**

21. April 2015 Die Credit Suisse erzielte im ersten Quartal 2015 ein anhaltend gutes Ergebnis. Die besonders erfreuliche Entwicklung im Bereich Wealth Management Clients wirkte sich positiv auf das Ergebnis im Private Banking & Wealth Management aus. Im Investment Banking kompensierte die Ertragssteigerung im Wertpapierverkauf und -handel den schwachen Jahresauftakt im Emissions- und Beratungsgeschäft.

Brady W. Dougan, Chief Executive Officer, sagte: «Wir erzielten auch in diesem Quartal anhaltend gute Ergebnisse. Der Bereich Wealth Management Clients verzeichnete ein besonders gutes Ergebnis mit verbesserten Margen, einer gesteigerten Profitabilität und hohen Netto-Neugeldern aus wichtigen Wachstumsregionen. In unserem gut diversifizierten Investment Banking erzielten wir erfreuliche Ergebnisse im strategischen Geschäft und wiesen trotz einer erheblichen Reduktion der Risiken eine Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 19% aus.»

«Dank der Massnahmen, die wir nach der Ankündigung der Schweizerischen Nationalbank rasch ergriffen hatten, sowie einer Zunahme der Marktaktivität wirkte sich das veränderte Währungs- und Zinsumfeld nur begrenzt auf unsere Ergebnisse aus. Die von uns ergriffenen Massnahmen führten zudem zu höheren Erträgen im Bereich Wealth Management Clients.»

«Die gute Geschäftsentwicklung im ersten Quartal hat sich im zweiten Quartal bisher fortgesetzt, und auch die Ergebnisse im Emissions- und Beratungsgeschäft haben sich verbessert. Wir halten an unseren Kapital- und Leverage-Zielen fest und streben im laufenden Jahr weitere Fortschritte bei der Umsetzung unserer strategischen Initiativen an.»

Ausgewählte Schlüsselkennzahlen

	1Q15	im Quartal / Ende		Veränderung in %	
		4Q14	1Q14	Quartal	Jahr
Ausgewiesenes Ergebnis (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)					
Nettoertrag	6'673	6'376	6'469	5	3
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	1'538	901	1'400	71	10
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn	1'054	691	859	53	23
Eigenkapitalrendite (in %)	9,9	6,2	8,0	–	–
Strategische Ergebnisse (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)					
Nettoertrag	6'590	6'000	6'530	10	1
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	1'822	1'449	1'944	26	(6)
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn	1'235	1'155	1'404	7	(12)
Eigenkapitalrendite (in %)	12,0	10,9	14,0	–	–
Nicht strategische Ergebnisse (in Mio. CHF)					
Den Aktionären zurechenbarer Reinverlust	(181)	(464)	(545)	(61)	(67)

Bessere ausgewiesene Ergebnisse und weitere Fortschritte bei der Abwicklung der nicht strategischen Einheiten

- Steigerung des den Aktionären zurechenbaren Reingewinns um 23% gegenüber dem ersten Quartal 2014

Im ersten Quartal 2015 verbesserte sich der ausgewiesene Vorsteuergewinn (Kernergebnis) gegenüber dem Vorjahresquartal um 10% auf CHF 1'538 Mio., und die Eigenkapitalrendite betrug 10%. Der den Aktionären zurechenbare Reingewinn stieg von CHF 859 Mio. im ersten Quartal 2014 auf CHF 1'054 Mio. im Berichtsquartal.

Der ausgewiesene Nettoertrag wurde gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert. Die höheren Nettoerträge im strategischen Geschäft des Investment Banking und des Corporate Center kompensierten den leicht niedrigeren Nettoertrag im strategischen Geschäft des Private Banking & Wealth Management. Das nicht strategische Geschäft wies einen Nettoertrag von CHF 83 Mio. aus, nachdem im ersten Quartal 2014 ein negativer Nettoertrag von CHF 61 Mio. verzeichnet worden war.

Anhaltend gute Ergebnisse im strategischen Geschäft beider Divisionen

- Ergebnisse im strategischen Geschäft des Private Banking & Wealth Management mit besonders starkem Beitrag des Bereichs Wealth Management Clients, unter anderem dank höherer Margen
- Strategisches Geschäft des Investment Banking spiegelt mit leicht gestiegenem Ertrag trotz erheblicher Reduktion der Risiken die Stärke des diversifizierten Geschäfts wider
- Anhaltend starkes Wachstum in der Region Asien-Pazifik in beiden Divisionen

Seit Ende 2013 veröffentlicht die Credit Suisse zusätzlich zu den ausgewiesenen Ergebnissen auch die Ergebnisse des strategischen und des nicht strategischen Geschäfts. Die Ergebnisse des strategischen Geschäfts umfassen die Geschäftsbereiche, auf die sich die Credit Suisse künftig konzentrieren will, während in den Ergebnissen des nicht strategischen Geschäfts jene Geschäftsbereiche enthalten sind, die abgewickelt oder aufgegeben werden sollen. Mit diesen zusätzlichen Angaben können sich die Aktionäre ein Bild machen, wie sich die Geschäftsbereiche der Credit Suisse ohne die negativen Auswirkungen der Ergebnisse im nicht strategischen Geschäft entwickeln.

Im ersten Quartal 2015 wurden im strategischen Geschäft ein Vorsteuergewinn von CHF 1'822 Mio. und ein den Aktionären zurechenbarer Reingewinn von CHF 1'235 Mio. ausgewiesen. Im Vorjahresquartal wurden im strategischen Geschäft ein Vorsteuergewinn von CHF 1'944 Mio. und ein den Aktionären zurechenbarer Reingewinn von CHF 1'404 Mio. verzeichnet. Die Eigenkapitalrendite im strategischen Geschäft lag im ersten Quartal 2015 bei 12%; das Ziel bleibt eine Eigenkapitalrendite von 15% über den Marktzyklus für die Gruppe.

Weitere Informationen zu den Ergebnissen im strategischen Geschäft der einzelnen Divisionen sind in den nachfolgenden Darstellungen der Ergebnisse für das Private Banking & Wealth Management und das Investment Banking enthalten.

Wichtige Wachstumsregionen: Die Credit Suisse nutzt ihre hervorragende Position in wichtigen Wachstumsregionen und baut sie weiter aus. Die Region Asien-Pazifik bleibt sowohl für das Private Banking & Wealth Management als auch für das Investment Banking weiterhin ein starker Wachstumstreiber und leistete im Berichtsquartal insgesamt einen Beitrag von 16% zum Ertrag der Credit Suisse.

Private Banking & Wealth Management

Private Banking & Wealth Management

	1Q15	im Quartal / Ende		Veränderung in %	
		4Q14	1Q14	Quartal	Jahr
Ausgewiesenes Ergebnis (in Mio. CHF)					
Nettoertrag	2'972	3'226	3'240	(8)	(8)
Rückstellung für Kreditrisiken	29	42	33	(31)	(12)
Personalaufwand	1'229	1'265	1'290	(3)	(5)
Total sonstiger Geschäftsaufwand	880	1'037	905	(15)	(3)
Total Geschäftsaufwand	2'109	2'302	2'195	(8)	(4)
Ergebnis vor Steuern	834	882	1'012	(5)	(18)
Kennzahlen (in %)					
Rendite auf dem regulatorischen Kapital	21,0	24,9	31,0	-	-
Aufwand-Ertrag-Verhältnis	71,0	71,4	67,7	-	-

Private Banking & Wealth Management – strategische Ergebnisse

	1Q15	im Quartal / Ende		Veränderung in %	
		4Q14	1Q14	Quartal	Jahr
Strategische Ergebnisse (in Mio. CHF)					
Zinserfolg	981	985	963	0	2
Wiederkehrender Kommissions- und Gebühreneertrag	1'067	1'177	1'139	(9)	(6)
Transaktions- und leistungsabhängige Erträge	922	976	919	(6)	0
Sonstiger Ertrag	0	68	10	(100)	(100)
Nettoertrag	2'970	3'206	3'031	(7)	(2)
Rückstellung für Kreditrisiken	25	39	17	(36)	47
Total Geschäftsaufwand	2'007	2'160	2'049	(7)	(2)
Ergebnis vor Steuern	938	1'007	965	(7)	(3)
Kennzahlen (in %)					
Rendite auf dem regulatorischen Kapital	24,3	29,8	31,6	-	-
Aufwand-Ertrag-Verhältnis	67,6	67,4	67,6	-	-

Private Banking & Wealth Management: verbesserte Profitabilität im strategischen Geschäft

- Gutes Ergebnis im Bereich Wealth Management Clients mit Steigerung von Margen und Gewinn
- Hohe Netto-Neugelder von insgesamt CHF 17,0 Mia. dank Zuflüssen aus wichtigen Wachstumsregionen
- Einführung der Digital-Private-Banking-Plattform und des neuen Mandatsangebots

Im ersten Quartal 2015 wies die Division Private Banking & Wealth Management einen Nettoertrag von CHF 2'972 Mio. und einen Vorsteuergewinn von CHF 834 Mio. aus. Im strategischen Geschäft wurde ein Vorsteuergewinn von CHF 938 Mio. erzielt, wobei die Kundenaktivität im Bereich Wealth Management Clients zunahm, während der Ertrag im Asset Management rückläufig war. Die Rendite auf dem regulatorischen Kapital im strategischen Geschäft betrug 24% aufgrund von soliden Erträgen und weiteren Fortschritten bei der Effizienzsteigerung. Die Kapitalrendite ging gegenüber den Vorquartalen zurück, was auf eine Änderung der Berechnungsmethode im ersten Quartal 2015 zurückzuführen ist, die aufgrund von höheren Kapitalanforderungen vor dem Hintergrund der sich verändernden aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen eingeführt wurde.

Der Bereich Wealth Management Clients verzeichnete eine Nettomarge von 30 Basispunkten. Die Nettomarge stieg gegenüber dem Vorjahresquartal dank des höheren Ertrags und der tieferen Kosten um 1 Basispunkt. Verglichen mit dem vierten Quartal 2014 verbesserte sich die Nettomarge um 3 Basispunkte, da ihr ein Rückgang der durchschnittlich verwalteten Vermögen zugutekam, der grösstenteils auf Währungseffekte zurückzuführen

ist. Dank der Massnahmen zur Entschärfung der veränderten Währungs- und Zinssituation sowie der Initiative zur Steigerung der Kreditvergabe erhöhte sich der Zinserfolg von Wealth Management Clients ungeachtet des Niedrigzinsumfelds.

Die Division Private Banking & Wealth Management verzeichnete im ersten Quartal 2015 im strategischen Geschäft Netto-Neugelder von CHF 18,4 Mia. Der Bereich Wealth Management Clients verbuchte infolge starker Zuflüsse aus Asien-Pazifik, Nord- und Südamerika sowie der Schweiz Netto-Neugelder in Höhe von CHF 7,0 Mia. Die Netto-Neugelder im Private Banking & Wealth Management beliefen sich im Berichtsquartal auf insgesamt CHF 17,0 Mia., einschliesslich der Abflüsse von CHF 1,4 Mia. infolge der fortschreitenden steuerlichen Regulierung von Kundengeldern.

Im nicht strategischen Geschäft des Private Banking & Wealth Management wurden die für Ende 2015 festgelegten Ziele bezüglich der Reduzierung der risikogewichteten Aktiven und der ungewichteten Gesamtrisiken (Leverage Exposure) bereits im ersten Quartal 2015 erreicht. Das nicht strategische Geschäft wies einen Vorsteuererlust von CHF 104 Mio. aus, wobei die niedrigeren Erträge und der niedrigere Geschäftsaufwand in erster Linie auf die erfolgte Abwicklung von Geschäftsaktivitäten zurückzuführen sind.

Strategische Initiativen: Das Private Banking & Wealth Management hat im Verlauf des ersten Quartals die Wachstumsinitiativen erfolgreich vorangetrieben. In der Schweiz und ausgewählten anderen Märkten führte die Bank ihr neues Beratungsangebot Credit Suisse Invest ein, mit dem sie ihren Kunden mehr Flexibilität und Transparenz bietet. Das Angebot soll auch dazu beitragen, die Mandatsdurchdringung weiter zu steigern. So wurden im ersten Quartal dementsprechend umfangreiche Mandatsverkäufe verzeichnet, und es wird mit einer weiterhin dynamischen Entwicklung gerechnet. Seit 2013 baut die Credit Suisse ausserdem die Kreditvergabe im Segment der äusserst vermögenden Privatkunden aus. Das Kreditvolumen stieg seither um 39%, wobei ungeachtet eines schwächeren Wachstums im ersten Quartal 2015 in allen Regionen ein Anstieg verzeichnet wurde.

Darüber hinaus befasst sich die Bank eingehend mit dem sich verändernden digitalen Umfeld und entwickelt für ihre Kunden eine innovative Digital-Private-Banking-Plattform, die in Singapur bereits erfolgreich eingeführt wurde. Ziel ist es, dadurch das Leistungsangebot zu verbessern und es für die Kunden noch leichter zugänglich zu machen.

Investment Banking

Investment Banking

	im Quartal / Ende			Veränderung in %	
	1Q15	4Q14	1Q14	Quartal	Jahr
Ausgewiesenes Ergebnis (in Mio. CHF)					
Nettoertrag	3'583	2'454	3'416	46	5
Rückstellung für Kreditrisiken	1	30	0	(97)	–
Personalaufwand	1'552	1'179	1'521	32	2
Total sonstiger Geschäftsaufwand	1'085	1'510	1'068	(28)	2
Total Geschäftsaufwand	2'637	2'689	2'589	(2)	2
Ergebnis vor Steuern	945	(265)	827	–	14
Kennzahlen (in %)					
Rendite auf dem regulatorischen Kapital	14,7	–	13,6	–	–
Aufwand-Ertrag-Verhältnis	73,6	109,6	75,8	–	–

Investment Banking – strategische Ergebnisse

	im Quartal / Ende			Veränderung in %	
	1Q15	4Q14	1Q14	Quartal	Jahr
Strategische Ergebnisse (in Mio. CHF)					
Anleihenemissionsgeschäft	332	307	468	8	(29)
Aktienemissionsgeschäft	153	205	183	(25)	(16)
Total Emissionsgeschäft	485	512	651	(5)	(25)
Beratungs- und sonstige Kommissionserträge	132	238	180	(45)	(27)
Total Emissions- und Beratungskommissionen	617	750	831	(18)	(26)
Anleihenverkauf und -handel	1'732	850	1'586	104	9
Aktienverkauf und -handel	1'344	1'231	1'206	9	11
Total Verkauf und Handel	3'076	2'081	2'792	48	10
Sonstige	(67)	(83)	(83)	(19)	(19)
Nettoertrag	3'626	2'748	3'540	32	2
Rückstellung für Kreditrisiken	1	14	0	(93)	–
Total Geschäftsaufwand	2'510	2'155	2'412	16	4
Ergebnis vor Steuern	1'115	579	1'128	93	(1)
Kennzahlen (in %)					
Rendite auf dem regulatorischen Kapital	18,6	9,9	20,7	–	–
Aufwand-Ertrag-Verhältnis	69,2	78,4	68,1	–	–

Investment Banking: solide Ergebnisse im strategischen Geschäft und deutliche Reduzierung des Leverage Exposure

- Hohe Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 19% im strategischen Geschäft unter Annahme eines durchschnittlichen Leverage Exposure von 3% unterstreicht die Stabilität des diversifizierten Geschäfts
- Reduzierung des Leverage Exposure im ersten Quartal 2015 um USD 97 Mia. im strategischen und nicht strategischen Geschäft

Die Division Investment Banking verzeichnete bei einem ausgewiesenen Nettoertrag von CHF 3'583 Mio. einen Vorsteuergewinn von CHF 945 Mio., was einem Anstieg um 14% gegenüber dem ersten Quartal 2014 entspricht. Darüber hinaus machte die Credit Suisse weitere Fortschritte bei der Verbesserung der Kapitaleffizienz im strategischen und nicht strategischen Geschäft des Investment Banking. Gegenüber Ende 2014 wurde das Leverage Exposure der Division um USD 97 Mia. auf USD 697 Mia. reduziert. Dies ist zurückzuführen auf einen positiven Effekt infolge des Übergangs zum neuen Leverage-Regelwerk des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht (Basler Ausschuss) sowie auf Fortschritte hinsichtlich der geplanten Reduktionen. Bei den risikogewichteten Aktiven gemessen in US-Dollar war im Vergleich zum Vorquartal ein leichter Anstieg zu verzeichnen, da eine Erhöhung der Risikogewichtung von Positionen zur Berechnung der risikogewichteten Aktiven den Abbau von Positionen ausglich.

Im strategischen Geschäft betrug der Vorsteuergewinn CHF 1'115 Mio. und erwies sich somit im Vergleich zum Vorjahresquartal als stabil, während der Ertrag leicht anstieg. Gegenüber dem ersten Quartal 2014 verbesserte sich der Ertrag im Anleihenverkauf und -handel angesichts einer Zunahme der Kundenaktivität, insbesondere in den Bereichen Global Macro Products und Emerging Markets. Im Aktienverkauf und -handel wurden dank eines günstigeren Handelsumfelds und der weiterhin hohen Marktanteile gute Ergebnisse erzielt. Die starke Entwicklung im Wertpapierverkauf und -handel kompensierte den Rückgang im Emissions- und Beratungsgeschäft, das mit Marktanteilsverlusten im Beratungsgeschäft einen schwierigen Auftakt in das Jahr hatte. Gegenüber dem Vorjahresquartal stieg der Geschäftsaufwand in Schweizer Franken, ging in US-Dollar jedoch zurück. Dies ist auf Währungseffekte infolge der im Durchschnitt verzeichneten Abschwächung des Schweizer Frankens gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen.

Das nicht strategische Geschäft des Investment Banking verzeichnete einen Vorsteuerverlust von CHF 170 Mio. und einen negativen Nettoertrag von CHF 43 Mio. im ersten Quartal 2015. Der negative Nettoertrag verringerte sich gegenüber dem ersten Quartal 2014 insbesondere aufgrund von Bewertungsgewinnen im bestehenden Abwicklungsportfolio des Anleihengeschäfts, zielgerichteten Massnahmen im Portfoliomanagement und geringeren Finanzierungskosten.

Kapital, Leverage Exposure und Kosten

Eigenmittel- und Leverage-Kennzahlen

Ende	Gemäss Einführungs- bestimmung («Phase-in»)		Vollständig umgesetzt («Look-through»)	
	1Q15	4Q14	1Q15	4Q14
BIZ-Eigenmittelquoten (in %)				
Quote des harten Kernkapitals (CET1)	13,8	14,9	10,0	10,1
Kernkapitalquote (T1)	16,5	17,1	14,0	14,0
Gesamtkapitalquote	20,0	20,8	16,4	16,5
Leverage-Kennzahlen (in %, wo nicht anders vermerkt)				
Leverage-Risikoposition (in Mia. CHF)	1'108,6	1'157,6	1'102,7	1'149,7
BIZ-Leverage-Ratio des harten Kernkapitals (CET1)	3,6	3,7	2,6	2,5
BIZ-Leverage-Ratio des Kernkapitals (T1)	4,3	4,3	3,6	3,5
Schweizer Leverage Ratio	5,2	5,2	4,2	4,1

Weitere Reduktion des Leverage Exposure und anhaltend starke Kapitalbildung

- Stetige Fortschritte beim Abbau des Leverage Exposure; Zielwert für das Jahresende liegt in Reichweite
- Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 10%

In den letzten Jahren hat sich das Augenmerk der Aufsichtsbehörden auf die ungewichtete Betrachtung des Eigenkapitals (Leverage Ratio) verlagert, wobei sich die entsprechenden Anforderungen verschärfen. Zur Erfüllung dieser strengeren Vorschriften hat die Credit Suisse einen Plan ausgearbeitet, um ihr Leverage Exposure deutlich zu reduzieren.

Wie im Februar mitgeteilt, hat die Credit Suisse den Zielbereich für das Leverage Exposure der Gruppe für Ende 2015 auf CHF 960 Mia. bis CHF 990 Mia. (wechsellkursbereinigt) angepasst. Bis Ende 2015 wird gemäss Schweizer Regeln eine ungewichtete Eigenkapitalquote (Leverage Ratio) auf Look-through-Basis von 4,5% angestrebt sowie eine Tier 1 Leverage Ratio auf Look-through-Basis (BIZ) von rund 4,0%, wobei die Leverage Ratio auf Look-through-Basis für das harte Kernkapital (CET1) bei rund 3,0% liegen dürfte.

Im Berichtsquartal reduzierte die Credit Suisse ihr Leverage Exposure um weitere CHF 95 Mia. Dies ist insbesondere auf das Investment Banking zurückzuführen, das die Reduktion mit begrenzten Auswirkungen auf den Ertrag erreichen konnte. Die Reduktion widerspiegelt zudem den positiven Effekt infolge des Übergangs zum neuen Leverage-Regelwerk des Basler Ausschusses. Per Quartalsende belief sich die Schweizer Leverage Ratio auf Look-through-Basis auf 4,2% und die Tier 1 Leverage Ratio auf Look-through-Basis (BIZ) auf 3,6%, wobei die Leverage Ratio auf Look-through-Basis für das harte Kernkapital (CET1) bei 2,6% lag.

Eine weitere wichtige Messgrösse zur Bewertung der Kapitalbasis von Banken ist die Quote des harten Kernkapitals (CET1) gemessen an den risikogewichteten Aktiven und auf Look-through-Basis, das heisst unter voller Berücksichtigung der ab 2019 geltenden Regeln. Per Ende des ersten Quartals 2015 wies die Credit Suisse eine Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 10% aus. Der leichte Rückgang dieser Quote gegenüber Ende 2014 ist auf Währungseffekte, Aktienkäufe für Mitarbeiterbeteiligungspläne und einen Anstieg der risikogewichteten Aktiven aufgrund regulatorischer Änderungen und vorgeschriebener Anpassungen der Berechnungsmethode zurückzuführen.

Kosteneinsparungen von rund CHF 3,6 Mia. seit 2011

- Kostenreduktionsziel für Ende 2015 angepasst auf CHF 4,0 Mia. bis CHF 4,25 Mia.

Seitdem das Kostensenkungsprogramm im Jahr 2011 aufgelegt wurde, erzielte die Credit Suisse bis zum Ende des ersten Quartals 2015 Kosteneinsparungen von rund CHF 3,6 Mia. Im Jahresverlauf werden aus den ergriffenen Massnahmen voraussichtlich weitere Einsparungen resultieren, sodass bis Ende 2015 insgesamt CHF 4,0 Mia. bis CHF 4,25 Mia. eingespart werden. Es wird jedoch Gegenwind in Form von höheren Risiko-, Compliance- und regulatorischen Kosten in beiden Divisionen erwartet. Darüber hinaus will die Bank nach wie vor zusätzliche Einsparungen von rund CHF 200 Mio. bis Ende 2017 erzielen, indem im Private Banking & Wealth Management die Kostenbasis in Schweizer Franken und die Ertragsbasis besser aufeinander abgestimmt werden.

Dokumentation Quartalsergebnisse

Diese Medienmitteilung enthält ausgewählte Informationen aus der Medienmitteilung zum Finanzergebnis im ersten Quartal 2015 (1Q15 Earnings Release), die unseres Erachtens von besonderem Interesse für Medien-schaffende sind. Die ausführliche Medienmitteilung zum Finanzergebnis im ersten Quartal 2015, die gleichzeitig veröffentlicht wurde, enthält zusätzliche umfassende Informationen zu unseren Ergebnissen und Geschäftstätigkeiten im Berichtsquartal sowie wichtige Informationen zu unserer Berichterstattungsmethode und einigen in diesen Dokumenten verwendeten Begriffen. In dieser Medienmitteilung sind keine Verweise auf die ausführliche Medienmitteilung zum Finanzergebnis enthalten.

Die ausführliche Medienmitteilung zum Finanzergebnis und die Folienpräsentation zu den Ergebnissen sind heute ab 6.30 Uhr MESZ online verfügbar unter: <https://www.credit-suisse.com/results>

Präsentation der Resultate des ersten Quartals 2015 – Dienstag, 21. April 2015

Anlass	Präsentation für Analysten und Investoren	Medienpräsentation
Zeit	09:00 Zürich 08:00 London 03:00 New York	11:00 Zürich 10:00 London 05:00 New York
Referenten	Brady W. Dougan, Chief Executive Officer David Mathers, Chief Financial Officer	Brady W. Dougan, Chief Executive Officer David Mathers, Chief Financial Officer
Sprache	Die Präsentation erfolgt in englischer Sprache.	Die Präsentation erfolgt in englischer Sprache. Simultanübersetzung (Englisch-Deutsch und Deutsch-Englisch) verfügbar.
Zugriff via Internet	Audio-Internetübertragung: www.credit-suisse.com/results Audio-Aufzeichnung verfügbar	Live-Internetübertragung: www.credit-suisse.com/results Videoaufzeichnung verfügbar
Zugriff via Telefon	+41 44 580 40 01 (Schweiz) +44 1452 565 510 (Europa) +1 866 389 9771 (USA) Referenz: «Credit Suisse Group quarterly results» Alle Teilnehmer werden gebeten, das Passwort «investor» anzugeben. Bitte wählen Sie sich 10-15 Minuten vor Beginn der Präsentation ein.	+41 44 580 40 01 (Schweiz) +44 1452 565 510 (Europa) +1 866 389 9771 (USA) Referenz: «Credit Suisse Group quarterly results» Alle Teilnehmer werden gebeten, das Passwort «media» anzugeben. Bitte wählen Sie sich 10-15 Minuten vor Beginn der Präsentation ein.
Fragen und Antworten	Sie werden die Gelegenheit haben, via Telefonkonferenz Fragen zu stellen.	Sie werden die Gelegenheit haben, via Telefonkonferenz Fragen zu stellen.
Aufzeichnung	Aufzeichnung etwa eine Stunde nach der Veranstaltung verfügbar: +41 44 580 34 56 (Schweiz) +44 1452 550 000 (Europa) +1 866 247 4222 (USA) Konferenz-ID: 2426919#	Aufzeichnung etwa eine Stunde nach der Veranstaltung verfügbar: +41 44 580 34 56 (Schweiz) +44 1452 550 000 (Europa) +1 866 247 4222 (USA) Konferenz-ID Englisch: 24304026# Konferenz-ID Deutsch: 24342059#

Anfragen

Media Relations Credit Suisse, Telefon +41 844 33 88 44, media.relations@credit-suisse.com

Investor Relations Credit Suisse, Telefon +41 44 333 71 49, investor.relations@credit-suisse.com

Cautionary statement regarding forward-looking information

This media release contains statements that constitute forward-looking statements. In addition, in the future we, and others on our behalf, may make statements that constitute forward-looking statements. Such forward-looking statements may include, without limitation, statements relating to the following:

- our plans, objectives or goals;
- our future economic performance or prospects;
- the potential effect on our future performance of certain contingencies; and
- assumptions underlying any such statements.

Words such as “believes,” “anticipates,” “expects,” “intends” and “plans” and similar expressions are intended to identify forward-looking statements but are not the exclusive means of identifying such statements. We do not intend to update these forward-looking statements except as may be required by applicable securities laws.

By their very nature, forward-looking statements involve inherent risks and uncertainties, both general and specific, and risks exist that predictions, forecasts, projections and other outcomes described or implied in forward-looking statements will not be achieved. We caution you that a number of important factors could cause results to differ materially from the plans, objectives, expectations, estimates and intentions expressed in such forward-looking statements. These factors include:

- the ability to maintain sufficient liquidity and access capital markets;
- market volatility and interest rate fluctuations and developments affecting interest rate levels;
- the strength of the global economy in general and the strength of the economies of the countries in which we conduct our operations, in particular the risk of continued slow economic recovery or downturn in the US or other developed countries in 2015 and beyond;
- the direct and indirect impacts of deterioration or slow recovery in residential and commercial real estate markets;
- adverse rating actions by credit rating agencies in respect of us, sovereign issuers, structured credit products or other credit-related exposures;
- the ability to achieve our strategic objectives, including improved performance, reduced risks, lower costs and more efficient use of capital;
- the ability of counterparties to meet their obligations to us;
- the effects of, and changes in, fiscal, monetary, exchange rate, trade and tax policies, as well as currency fluctuations;
- political and social developments, including war, civil unrest or terrorist activity;
- the possibility of foreign exchange controls, expropriation, nationalization or confiscation of assets in countries in which we conduct our operations;
- operational factors such as systems failure, human error, or the failure to implement procedures properly;
- actions taken by regulators with respect to our business and practices and possible resulting changes to our business organization, practices and policies in countries in which we conduct our operations;
- the effects of changes in laws, regulations or accounting policies or practices in countries in which we conduct our operations;
- competition or changes in our competitive position in geographic and business areas in which we conduct our operations;
- the ability to retain and recruit qualified personnel;
- the ability to maintain our reputation and promote our brand;
- the ability to increase market share and control expenses;
- technological changes;
- the timely development and acceptance of our new products and services and the perceived overall value of these products and services by users;
- acquisitions, including the ability to integrate acquired businesses successfully, and divestitures, including the ability to sell non-core assets;
- the adverse resolution of litigation, regulatory proceedings and other contingencies;
- the ability to achieve our cost efficiency goals and cost targets; and
- our success at managing the risks involved in the foregoing.

We caution you that the foregoing list of important factors is not exclusive. When evaluating forward-looking statements, you should carefully consider the foregoing factors and other uncertainties and events, including the information set forth in “Risk factors” in I – Information on the company in our Annual Report 2014.