

## Medienmitteilung

### Die Credit Suisse veröffentlicht Ergebnisse für das erste Quartal 2016

## Bedeutende Kosteneinsparungen in der gesamten Bank, sowie profitables Wachstum und Netto-Neugeldzuflüsse in den Divisionen APAC, IWM und Swiss UB; Kapitalbasis mit 11,4% stabil

### Wichtigste Kennzahlen

#### Finanzergebnisse im ersten Quartal 2016

- Ausgewiesener Vorsteuerverlust der Gruppe von CHF 484 Mio. (bereinigt\*: CHF 173 Mio.), gegenüber einem ausgewiesenen Vorsteuergewinn von CHF 1'511 Mio. (bereinigt\*: CHF 1'357 Mio.) im ersten Quartal 2015
- Ausgewiesener Vorsteuergewinn (Kernergebnis) von CHF 240 Mio. (bereinigt\*: CHF 470 Mio.), gegenüber CHF 1'894 Mio. (bereinigt\*: CHF 1'740 Mio.) im ersten Quartal 2015
- Ausgewiesener Geschäftsaufwand der Gruppe von CHF 4'972 Mio. (bereinigt\*: CHF 4'717 Mio.) mit Rückgang um 3% gegenüber dem ersten Quartal 2015 und um 53% gegenüber dem vierten Quartal 2015
- Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 11,4%
- Leverage Ratio des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 3,3%
- Der Verwaltungsrat hat einen Abschlag von 10% für die Wahldividende für das Geschäftsjahr 2015 festgelegt

#### Disziplinierte Umsetzung unter schwierigen Marktbedingungen

- Beschleunigtes Kostensenkungsprogramm zur Minderung der Auswirkungen ungünstiger Marktbedingungen
- Im ersten Quartal 2016 setzten wir – auf annualisierter Basis – mehr als die Hälfte der für 2016 angestrebten Netto-Kosteneinsparungen von CHF 1,4 Mia. um; wir sind auf gutem Kurs, um das Brutto-Kostenreduktionsziel von CHF 1,7 Mia. bis Ende 2016 zu erreichen bzw. zu übertreffen
- Gute Fortschritte bei der beschleunigten Restrukturierung der Division Global Markets («Global Markets Accelerated Restructuring», GMAR); in Bezug auf das Ziel, den Personalbestand bis Ende 2016 um 3500 Stellen zu reduzieren, wurden bereits über 1000<sup>1</sup> Stellen abgebaut; Verringerung der Geschäftskomplexität durch die Aufgabe von Geschäftsbereichen und die Einführung einer neuen Organisationsstruktur
- Bedeutender Risikoabbau in der Division Global Markets (GM); Verringerung des Engagements in notleidenden Krediten um 79%<sup>2</sup> gegenüber dem vierten Quartal 2015 infolge des Verkaufs von Kreditpapieren, einschliesslich eines Teils des Portfolios notleidender Kredite im Umfang von USD 1,27 Mia. an TSSP am 3. Mai 2016, sowie bedeutende Reduktion der Positionen in Collateralized Loan Obligations (CLO) um 81% gegenüber dem vierten Quartal 2015 ermöglichen GM, den maximalen Quartalsverlust in einem Adverse-Stress-Szenario um rund 50% zu reduzieren
- Wesentliche Fortschritte in der strategischen Abwicklungseinheit (Strategic Resolution Unit, SRU); Reduktion der risikogewichteten Aktiven im ersten Quartal 2016 um CHF 7 Mia.

#### Profitables Wachstum

##### • Asia Pacific (APAC)

- Bereinigte\* Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 20%
- Netto-Neugelder in Höhe von CHF 4,3 Mia. mit Bruttomarge von 81 Basispunkten
- Anhaltende Erfolge bei der Einstellung erfahrener Kundenberater: auf 40 Neueinstellungen im vierten Quartal 2015 folgten 40 Neueinstellungen im ersten Quartal 2016; die Gesamtzahl an Kundenberatern stieg damit von 530 per Ende des ersten Quartals 2015 auf 630

- **International Wealth Management (IWM)**

- Netto-Neugelder<sup>3</sup> in Höhe von CHF 6,9 Mia. für die Division mit Bruttomarge von 109 Basispunkten im Private Banking
- Einstellungsprozess von 90 Kundenberatern wurde eingeleitet, einschliesslich neuer Mitarbeitender, die ihre Stelle noch nicht angetreten haben; zwei Drittel davon decken primär Schwellenländer ab
- Bereinigte<sup>4</sup> Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 24%
- Im Private Banking legten Mandatsdurchdringung und Kreditdurchdringung gegenüber dem Vorjahresquartal zu

- **Swiss Universal Bank**

- Bereinigter\* Vorsteuergewinn von CHF 466 Mio., Anstieg um 12% gegenüber dem ersten Quartal 2015, bei bereinigter<sup>4</sup> Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 16%
- Solide Bruttomarge von 139 Basispunkten im Private Banking
- Mandatsdurchdringung stieg von 15% im ersten Quartal 2015 auf 27%

**Investment Banking and Capital Markets (IBCM) verzeichnete Erfolge in den Bereichen M&A und Eigenkapitalmärkte**

- M&A-Erträge waren in USD doppelt so hoch wie im Vorjahresquartal; vierter Platz in einer M&A-Rangliste<sup>5</sup> zu in Nord- und Südamerika abgeschlossenen Transaktionen

**Risikogewichtete Aktiven auf Look-through-Basis wurden von rund USD 290 Mia. auf rund USD 280 Mia. reduziert, trotz einem regulatorisch bedingten Anstieg der risikogewichteten Aktiven um USD 7 Mia.**

**Stabile Kapitalbasis in einem schwierigen Marktumfeld mit einer Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 11,4% durch diszipliniertes Kapitalmanagement und Kostenkontrolle**

**Tidjane Thiam, Chief Executive Officer der Credit Suisse**, sagte: «In den ersten drei Monaten des Jahres haben wir uns weiterhin auf die Umsetzung unserer Strategie mit drei eindeutigen Prioritäten konzentriert: beschleunigte Umsetzung von Kostenreduktionen und Stellenabbau, Sicherstellung von profitablen Wachstum in den auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen und Aufrechterhaltung unserer starken Kapitalbasis. Vor dem Hintergrund eines äusserst anspruchsvollen Marktumfelds konnten wir in all diesen Bereichen gute Fortschritte verzeichnen.

- In Bezug auf die gruppenweite Umsetzung der Kostenreduktionen sind wir auf gutem Kurs: Per 10. Mai haben wir in Bezug auf unser Ziel, den Personalbestand bis Ende 2016 um 6000 Stellen zu reduzieren, bereits 3500<sup>1</sup> Stellen abgebaut – dies entspricht 58% der Zielsetzung. Im ersten Quartal 2016 setzten wir – auf annualisierter Basis – mehr als die Hälfte der für 2016 angestrebten Netto-Kosteneinsparungen von CHF 1,4 Mia. um.
- In der Division GM kündigten wir am 23. März 2016 eine Beschleunigung der Umstrukturierung («Global Markets Accelerated Restructuring», GMAR) an. Wir verzeichneten Fortschritte bei der Senkung der Fixkosten und hatten in Bezug auf die Reduktion des Personalbestands per 10. Mai 2016 bereits über 1000<sup>1</sup> Stellen abgebaut.
- Durch GMAR können wir die risikogewichteten Aktiven und die Leverage-Risikoposition der Division GM erheblich senken. Damit ist die Division hinsichtlich zukünftiger regulatorischer Entwicklungen gut aufgestellt.
- Risiken im Geschäftsportfolio der Division GM haben wir in umfassender Weise abgebaut. Der Verkauf notleidender Kredite im Umfang von USD 1,24 Mia. an TSSP sowie eine bedeutende Verringerung unserer CLO-Positionen um 81% gegenüber dem vierten Quartal 2015 ermöglichen GM, die angestrebte Reduktion des maximalen Quartalsverlusts in einem Adverse-Stress-Szenario um rund 50% zu erreichen.

- Erfolgreiche Massnahmen der strategischen Abwicklungseinheit sind entscheidend für die Erreichung unserer Strategie- und Finanzziele. Bei der Reduktion der risikogewichteten Aktiven in der strategischen Abwicklungseinheit erzielten wir im ersten Quartal 2016 mit einer Senkung um CHF 7 Mia. gute Fortschritte.

Vor dem Hintergrund des anspruchsvollen Umfelds im ersten Quartal 2016 erzielten alle auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen ein starkes Ergebnis und profitables Wachstum. Zusammen verzeichneten diese Divisionen einen bereinigten\* Vorsteuergewinn von rund CHF 1 Mia. Für die Divisionen APAC, IWM und Swiss UB beliefen sich die Netto-Neugelder auf CHF 4,3 Mia., CHF 6,9 Mia.<sup>3</sup> bzw. CHF 3,0 Mia.

Wir konzentrieren uns weiterhin auf ein profitables Wachstum: In der Division APAC blieben die Margen im Vergleich zum Vorjahresquartal stabil und die Netto-Neugelder erhöhten sich um 11%. Die Margen in der Division IWM stiegen auf den höchsten Stand seit 2011. Dies zeugt von unserem qualitativ hochwertigen Kundenstamm, der Stärke unserer Geschäftsbeziehungen und der gestiegenen Verfügbarkeit von Kapital zur Kreditvergabe.

Die Dynamik bei der Einstellung von Kundenberatern behielten wir in allen auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen bei. In der Division APAC konnten wir im Vergleich zum Vorjahresquartal 100 Kundenberater gewinnen. Damit steigt die Gesamtzahl an Kundenberatern von 530 vor einem Jahr auf 630 per Ende des ersten Quartals 2016.

Angesichts eines starken Rückgangs der Kundenaktivität und geringerer Marktvolumen haben wir mehrere wichtige Massnahmen ergriffen – Kostenkontrolle sowie die Reduktion von risikogewichteten Aktiven und der Leverage-Risikoposition –, um eine stabile Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 11,4% zu erreichen. Wir wollen uns 2016 innerhalb einer Bandbreite von 11% bis 12% bewegen<sup>6</sup>.

Im ersten Quartal 2016, insbesondere im Januar und Februar, war die Situation an den Märkten so schwierig wie selten zuvor. Volumen und Kundenaktivität verzeichneten einen drastischen Einbruch. Zwar waren im März und April erste Anzeichen einer vorläufigen Erholung der Aktivität zu erkennen, ungünstige Marktbedingungen und niedrige Kundenaktivität dürften jedoch auch im zweiten Quartal 2016 und möglicherweise darüber hinaus fortbestehen.

Wir sind nach wie vor überzeugt, dass unsere auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen mit der Unterstützung unserer ausgeprägten Kompetenzen im Investment Banking langfristig attraktive Chancen bieten und dass unsere Strategie langfristig Mehrwert für unsere Kunden und Aktionäre schaffen wird.

Wir konzentrieren uns weiterhin diszipliniert auf die Umsetzung unserer Ziele: Kosteneinsparungen, gezielte Investitionen in profitables Wachstum und Kapitalmanagement.»

## Credit Suisse Group und Kernergebnisse

Die Ergebnisse der Credit Suisse Group umfassen die Ergebnisse unserer sechs Reporting-Segmente, einschliesslich der strategischen Abwicklungseinheit und des Corporate Center. Das Kernergebnis enthält keine Erträge und Aufwendungen aus unserer strategischen Abwicklungseinheit.

Bei der Umsetzung unserer neuen Strategie ist es wichtig, dass wir die erzielten Fortschritte anhand unserer zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung konsistent messen. Dazu werden wir uns in unseren Analysen auf bereinigte\* Ergebnisse konzentrieren.

Bereinigte Ergebnisse sind Nicht-GAAP-Finanzkennzahlen (Non-GAAP Financial Measures), welche Goodwill-Wertberichtigungen und weitere Positionen der offiziell veröffentlichten Unternehmensergebnisse nicht beinhalten. Das Management ist der Ansicht, dass die Darstellung unserer operativen Ergebnisse als bereinigte\* Ergebnisse hilfreich ist, um die Performance unserer Gruppe und Divisionen über einen längeren Zeitraum hinweg zu bewerten. Hierbei werden Positionen ausgeschlossen, die das Management als nicht repräsentativ für die zugrunde liegenden Ergebnisse erachtet. Wir werden quartalsweise bis Ende 2018 auf der gleichen bereinigten\* Basis die Ergebnisse für die Gruppe, das Kerngeschäft und die Divisionen ausweisen, damit Investoren die Fortschritte bei der Umsetzung unserer neuen Strategie mitverfolgen können. In diesem Zeitraum entstehen beträchtliche Kosten für die Umstrukturierung und andere Positionen, die aber unsere zugrunde liegende Geschäftsentwicklung nicht reflektieren. In den Tabellen im Anhang dieser Medienmitteilung (Seiten A-1 bis A-6) ist die detaillierte Überleitung zwischen ausgewiesenen und bereinigten\* Ergebnissen für die Gruppe, das Kerngeschäft und die einzelnen Divisionen dargestellt.

### Schlüsselkennzahlen

	im Jahr / Ende			Veränderung in %	
	1Q16	4Q15	1Q15	Quartal	Jahr
<b>Credit Suisse Group – Ergebnisse (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	4'638	4'210	6'647	10	(30)
Bereinigter Nettoertrag	4'694	4'801	6'503	(2)	(28)
Rückstellung für Kreditrisiken	150	133	30	13	400
Total Geschäftsaufwand	4'972	10'518	5'106	(53)	(3)
Bereinigtes Total Geschäftsaufwand	4'717	5'802	5'116	(19)	(8)
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(484)</b>	<b>(6'441)</b>	<b>1'511</b>	(92)	–
<b>Bereinigter Gewinn/(Verlust) vor Steuern</b>	<b>(173)</b>	<b>(1'134)</b>	<b>1'357</b>	(85)	–
<b>Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn/(-verlust)</b>	<b>(302)</b>	<b>(5'828)</b>	<b>1'054</b>	(95)	–
<b>Kernergebnis (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	4'750	4'189	6'471	13	(27)
Bereinigter Nettoertrag	4'802	4'780	6'327	0	(24)
Rückstellung für Kreditrisiken	104	40	25	160	316
Total Geschäftsaufwand	4'406	9'468	4'552	(53)	(3)
Bereinigtes Total Geschäftsaufwand	4'228	5'160	4'562	(18)	(7)
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>240</b>	<b>(5'319)</b>	<b>1'894</b>	–	(87)
<b>Bereinigter Gewinn/(Verlust) vor Steuern</b>	<b>470</b>	<b>(420)</b>	<b>1'740</b>	–	(73)
Ausgewiesene Netto-Neugelder	12,1	4,4	16,7	175,0	(27,5)
<b>Basel-III-Daten zum regulatorischen Kapital und Leverage</b>					
«Look-through» risikogewichtete Aktiven (in Mio. CHF)	280'382	289'946	–	(3)	–
Quote des harten Kernkapitals (CET1) (in %)	13,6	14,3	–	–	–
Quote des «look-through» harten Kernkapitals (CET1) (in %)	11,4	11,4	–	–	–
Leverage Ratio des «look-through» harten Kernkapitals (CET1) (in %)	3,3	3,3	–	–	–
Leverage Ratio des «look-through» Kernkapitals (T1) (in %)	4,4	4,5	–	–	–

- Der **Vorsteuergewinn (Kernergebnis)** betrug CHF 240 Mio. (bereinigt\*: CHF 470 Mio.) im ersten Quartal 2016, gegenüber einem Vorsteuerverlust (Kernergebnis) von CHF 5'319 Mio. (bereinigt\*: CHF 420 Mio.) im vierten Quartal 2015 und einem Vorsteuergewinn von CHF 1'894 Mio. (bereinigt\*: CHF 1'740 Mio.) im ersten Quartal 2015.
- Im ersten Quartal 2016 verzeichnete die Bank ein **solides bereinigtes\* operatives Ergebnis** in den auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen: In der Swiss UB stieg der bereinigte\* Vorsteuergewinn gegenüber dem vierten Quartal 2015 um 39% auf CHF 466 Mio. (ausgewiesen: CHF 426 Mio.), in der Division APAC um 70% auf CHF 252 Mio. (ausgewiesen: CHF 251 Mio.) und in der Division IWM um 21% auf CHF 279 Mio. (ausgewiesen: CHF 270 Mio.). Dem standen die Ergebnisse der Divisionen GM und IBCM gegenüber. Die Division GM war im ersten Quartal 2016 mit schwierigen Market-Making-Bedingungen, anhaltenden Mark-to-Market-Verlusten und einer geringen Kundenaktivität konfrontiert. Wir reduzierten das Portfoliorisiko weiter, indem wir die Altlasten in unserem Portfolio notleidender Kredite verringerten. Auch die Performance der Division IBCM wurde nach wie vor durch das schwierige, von Volatilität, makroökonomischer Unsicherheit und niedrigen Energiepreisen geprägte Marktumfeld beeinträchtigt.
- Der **bereinigte\* Geschäftsaufwand (Kernergebnis)** betrug CHF 4'228 Mio. (ausgewiesen: CHF 4'406 Mio.) mit einem Rückgang um 18% gegenüber dem vierten Quartal 2015 und um 7% gegenüber dem ersten Quartal 2015. Zurückzuführen ist dies hauptsächlich auf den niedrigeren Aufwand für aufgeschobene Vergütungen aus den Vorjahren. Wir konnten den Aufwand bei professionellen Dienstleistungen und Auftragnehmern weiter senken. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung auch in Zukunft – während die Neuorganisation der Gruppe und die Legal-Entity-Programme abgeschlossen werden – fortsetzen wird. Der Restrukturierungsaufwand im Zusammenhang mit der Umsetzung unserer neuen Strategie belief sich im ersten Quartal 2016 auf CHF 178 Mio.
- Wir erzielten bedeutende Fortschritte hinsichtlich des beschleunigten gruppenweiten **Kostensenkungsprogramms**, das wir am 23. März 2016 angekündigt hatten, einschliesslich der Reduktion des Personalbestands in allen Divisionen, mit Ausnahme der Swiss UB. Wir sind auf gutem Weg, die angestrebten Brutto-Kosteneinsparungen bis Ende 2016 zu erreichen, und wir sind zuversichtlich, dass wir unsere operative Kostenbasis bis Ende dieses Jahres auf CHF 19,8 Mia. und bis Ende 2018 auf unter CHF 18,0 Mia. senken werden. Im ersten Quartal 2016 setzten wir – auf annualisierter Basis – mehr als die Hälfte der für 2016 angestrebten Netto-Kosteneinsparungen von CHF 1,4 Mia. um. Hinsichtlich unserer geplanten Verringerung des Personalbestands um 6000 Stellen bis Ende 2016 waren per 10. Mai 2016 bereits 3500<sup>1</sup> Stellen abgebaut. Dies sind 700 Stellen mehr als die 2800 Stellen, die zum Zeitpunkt unserer letzten Mitteilung am 23. März 2016 abgebaut worden waren.
- Wir verzeichneten **Netto-Neugeldzuflüsse** in Höhe von CHF 4,3 Mia. für die Division APAC, CHF 6,9 Mia.<sup>3</sup> für die Division IWM und CHF 3,0 Mia. für die Division Swiss UB. Gegenüber dem ersten Quartal 2015 blieb die Bruttomarge der Division APAC mit 81 Basispunkten stabil. Die Division IWM wies eine bereinigte\* Nettomarge von 30 Basispunkten und eine Bruttomarge von 109 Basispunkten aus. Beide Margen stiegen auf den höchsten Stand seit 2011, was von der **hohen Qualität unserer Mittelzuflüsse** zeugt.
- Per Ende des ersten Quartals 2016 verzeichnete die Credit Suisse risikogewichtete Aktiven auf Look-through-Basis von CHF 280,4 Mia., ein Rückgang sowohl im Vergleich zum Ende des vierten Quartals 2015 (CHF 289,9 Mia.) als auch zum Ende des ersten Quartals 2015 (CHF 283,1 Mia.). Per Ende des ersten Quartals 2016 belief sich die Leverage-Risikoposition der Gruppe auf Look-through-Basis auf CHF 969,5 Mia. Damit war sie rückläufig gegenüber CHF 987,6 Mia. per Ende des vierten Quartals 2015 und CHF 1'102,7 Mia. per Ende des ersten Quartals 2015.
- Per Ende des ersten Quartals 2016 konnten wir unsere starke Kapitalbasis aufrechterhalten und wiesen eine **Quote des harten Kernkapitals (CET1)** auf Look-through-Basis von 11,4% aus. Wie am 23. März 2016 angekündigt, wollen wir für das restliche Jahr 2016 eine Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 11% bis 12%<sup>6</sup> beibehalten, um unsere Umstrukturierung zügig voranzutreiben und gleichzeitig unser Kerngeschäft zu fördern.

- Per Ende des ersten Quartals 2016 wies die Credit Suisse eine Schweizer **Leverage Ratio** auf Look-through-Basis von 5,1% und eine Tier 1 **Leverage Ratio** auf Look-through-Basis (BIZ) von 4,4% aus. Die Komponente des harten Kernkapitals (CET1) blieb mit 3,3% gegenüber dem vierten Quartal 2015 stabil.

## Asia Pacific (APAC)

	im Jahr / Ende			Veränderung in %	
	1Q16	4Q15	1Q15	Quartal	Jahr
<b>Asia Pacific – Ergebnisse (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	894	826	1'088	8	(18)
Rückstellung für Kreditrisiken	(21)	3	(3)	–	–
Total Geschäftsaufwand	664	1'440	626	(54)	6
Bereinigtes Total Geschäftsaufwand	663	675	626	(2)	6
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>251</b>	<b>(617)</b>	<b>465</b>	–	(46)
<b>Bereinigter Gewinn vor Steuern</b>	<b>252</b>	<b>148</b>	<b>465</b>	70	(46)
<b>Private Banking</b>					
Verwaltete Vermögen (in Mia. CHF)	149,6	150,4	154,6	(0,5)	(3,2)
Netto-Neugelder (in Mia. CHF)	4,3	3,0	4,5	–	–
Bruttomarge (Jahresbasis) (Basispunkte)	81	72	81	–	–
Nettomarge (Jahresbasis) (Basispunkte)	28	13	29	–	–

- Die Division APAC **erzielte im ersten Quartal 2016 ein starkes Ergebnis** unter schwierigen Marktbedingungen. Wir verzeichneten trotz des anspruchsvollen Umfelds eine **bereinigte\* Rendite auf dem regulatorischen Kapital** von 20%.
- Der **bereinigte\* Vorsteuergewinn** von CHF 252 Mio. (ausgewiesen: CHF 251 Mio.) stieg gegenüber dem vierten Quartal 2015 um 70%. Der **Nettoertrag** belief sich auf CHF 894 Mio. und legte gegenüber dem vierten Quartal 2015 um 8% zu. Infolge einer starken Kundenaktivität, insbesondere bei äusserst vermögenden und sehr vermögenden Kunden, Unternehmern sowie Firmen, erwies sich die Ertragsentwicklung im ersten Quartal 2016 vor dem Hintergrund des anspruchsvollen Marktumfelds als solide. Das Private-Banking-Geschäft verzeichnete höhere transaktionsabhängige Erträge, einen höheren wiederkehrenden Kommissions- und Gebührenertrag sowie einen gestiegenen Ertrag aus dem Anleihenverkauf und -handel. Diesen Zunahmen stand ein Rückgang des Ertrags aus dem Aktienverkauf und -handel im Vergleich zum ersten Quartal 2015, das von einem guten Handelsumfeld profitiert hatte, gegenüber.
- Wir konnten erfolgreich **Assets von hoher Qualität und erfahrene Kundenberater** für unsere Plattform gewinnen. Dies widerspiegelt eine anhaltende Dynamik bei der Umsetzung unserer Strategie. Die Neueinstellungen belaufen sich auf 40 Kundenberater seit dem vierten Quartal 2015 und 100 Kundenberater seit dem ersten Quartal 2015. Per Ende des ersten Quartals 2016 beläuft sich deren Zahl auf 630. Der Netto-Neugeldzufluss von äusserst vermögenden und sehr vermögenden Kunden belief sich im ersten Quartal 2016 insgesamt auf CHF 4,3 Mia. und stieg gegenüber dem vierten Quartal 2015 mit einer annualisierten Wachstumsrate von 11%. Dies beruht auf breit abgestützten Zuflüssen aus allen Markt Bereichen, der Produktivität neuer eingestellt Kundenberater und der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit. Die verwalteten Vermögen beliefen sich per Ende des ersten Quartals 2016 auf CHF 150 Mia.
- Die Division APAC verzeichnete eine **Bruttomarge** von 81 Basispunkten. Dies ist ein Anstieg um 9 Basispunkte gegenüber dem vierten Quartal 2015 und entspricht dem im ersten Quartal 2015 ausgewiesenen Wert. Auch die **bereinigte\* Nettomarge** verbesserte sich gegenüber dem vierten Quartal 2015 und blieb gegenüber dem ersten Quartal 2015 konstant.

- Der **bereinigte\* Geschäftsaufwand** verzeichnete mit CHF 663 Mio. (ausgewiesen: CHF 664 Mio.) einen Rückgang um 2% gegenüber dem vierten Quartal 2015 und stieg um 6% gegenüber dem ersten Quartal 2015. Wie am 23. März 2016 mitgeteilt, berücksichtigen wir die derzeitigen ungünstigen Marktbedingungen bei der Umsetzung unseres Investitionsprogramms. In diesem Zusammenhang konzentrieren wir uns weiterhin auf Effizienz und führen wichtige Initiativen in den Bereichen Kundenbetreuung, Plattformen, Risikomanagement und Infrastruktur durch. Wir stellen neue Kundenberater ein und erweitern die Kompetenzen der Credit Suisse in Märkten wie China und Australien. Wir konsolidieren divisionsweite Finanzierungskapazitäten, um unseren Kunden massgeschneiderte Lösungen zur Verfügung zu stellen, da eine starke, qualitative Nachfrage nach Finanzierungslösungen besteht. Wir tätigen strategische Investitionen in unsere Kern- und Digital-Private-Banking-Plattformen sowie in die weitere Stärkung unserer Compliance- und Risikofunktionen, um unsere Geschäftsziele zu unterstützen und die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Wir wenden weiterhin einen disziplinierten Ansatz zur Steuerung unserer Kostenbasis an und streben ein qualitativ hochwertiges, profitables und regelkonformes Wachstum in der Region Asien-Pazifik in Verbindung mit einer guten Risikokontrolle an.
- Wir werden uns **weiterhin auf unsere führenden Kundengeschäfte konzentrieren** und unsere Kompetenzen zur Nutzung von Kundenpotenzialen durch zunehmende Vermögensbildung, wachsende Finanzierungsbedürfnisse und die Entwicklung der Aktienmärkte in der Region Asien-Pazifik steigern.

## International Wealth Management (IWM)

	1Q16	im Jahr / Ende		Veränderung in %	
		4Q15	1Q15	Quartal	Jahr
<b>International Wealth Management – Ergebnisse (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	1'108	1'146	1'069	(3)	4
Bereinigter Nettoertrag	1'108	1'135	1'069	(2)	4
davon Private Banking	786	771	748	2	5
davon Asset Management	322	364	321	(12)	0
Rückstellung für Kreditrisiken	(2)	(8)	1	(75)	–
Total Geschäftsaufwand	840	1'174	805	(28)	4
Bereinigtes Total Geschäftsaufwand	831	913	815	(9)	2
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>270</b>	<b>(20)</b>	<b>263</b>	–	3
<b>Bereinigter Gewinn vor Steuern</b>	<b>279</b>	<b>230</b>	<b>253</b>	21	10
davon Private Banking	212	191	207	11	2
davon Asset Management	67	39	46	72	46
<b>Private Banking</b>					
Verwaltete Vermögen (in Mia. CHF)	287,0	289,6	310,4	(0,9)	(7,5)
Netto-Neugelder (in Mia. CHF)	5,4	(4,2)	(0,7)	–	–
Bruttomarge (Jahresbasis) (Basispunkte)	109	106	97	–	–
Nettomarge (Jahresbasis) (Basispunkte)	28	(8)	28	–	–
<b>Asset Management</b>					
Verwaltete Vermögen (in Mia. CHF)	301,3	321,3	309,9	(6,2)	(2,8)
Netto-Neugelder (in Mia. CHF)	1,5	3,6	9,2	–	–

- Die Division IWM wies **im ersten Quartal 2016 ein starkes Ergebnis** aus. Der bereinigte\* Vorsteuergewinn von CHF 279 Mio. (ausgewiesen: CHF 270 Mio.) nahm gegenüber dem vierten Quartal 2015 um 21% und gegenüber dem ersten Quartal 2015 um 10% zu.
- Der **Nettoertrag stieg** gegenüber dem ersten Quartal 2015 um 4% auf CHF 1'108 Mio., wobei der grösste Anstieg im Private Banking verzeichnet wurde. Im Vergleich zum vierten Quartal 2015, das von saisonal bedingt höheren leistungsabhängigen Erträgen im Asset Management profitierte, ging der Nettoertrag um 3% zurück.

- Der **bereinigte\* Geschäftsaufwand** erhöhte sich gegenüber dem ersten Quartal 2015 um 2% auf CHF 831 Mio. (ausgewiesen: CHF 840 Mio.). Den gestiegenen Kosten im Zusammenhang mit der Compliance und der Risikomanagementinfrastruktur im Private Banking standen tiefere Aufwendungen im Asset Management gegenüber. Im Vergleich zum vierten Quartal 2015 ging der **bereinigte\* Geschäftsaufwand** um 9% zurück.
- **IWM Private Banking**
  - Das Private Banking der Division IWM erzielte im ersten Quartal 2016 ein **profitables Wachstum**. Der bereinigte\* Vorsteuergewinn von CHF 212 Mio. (ausgewiesen: CHF 202 Mio.) war 11% höher als im vierten Quartal 2015 und 2% höher als im ersten Quartal 2015.
  - IWM verzeichnete **breit abgestützte Zuflüsse von Netto-Neugeldern** in Höhe von CHF 5,4 Mia. aus Schwellenländern und Europa, die in erster Linie im Zusammenhang mit Kreditvergaben und Zuflüssen in Mandate und diversifizierte Portfolios standen.
  - Sowohl die bereinigte\* Nettomarge von 30 Basispunkten als auch die Bruttomarge von 109 Basispunkten verbesserten sich deutlich auf den jeweils höchsten Stand seit 2011.
  - Die **Mandatsdurchdringung** konnte von 27% im Vorjahresquartal auf 30% gesteigert werden. Die kumulierten Nettomandatsverkäufe seit dem ersten Quartal 2015 beliefen sich auf CHF 7,8 Mia. Die Kreditdurchdringung stieg auf 14% gegenüber 12% im ersten Quartal 2015.
  - Wir leiteten im ersten Quartal 2016 den Einstellungsprozess für 90 Kundenberater ein. 40 Kundenberater haben ihre Stelle bereits angetreten und 50 weitere werden dies im Laufe des Jahres tun. Zwei Drittel dieser Kundenberater werden Kunden aus Schwellenmärkten betreuen. Rund 80% der neuen Kundenberater verfügen über umfangreiche Erfahrung und etablierte Kundenportfolios.
- **IWM Asset Management**
  - Das Asset Management der Division IWM konnte seine **Profitabilität steigern** und erzielte im ersten Quartal 2016 einen bereinigten\* Vorsteuergewinn von CHF 67 Mio. (ausgewiesen: CHF 68 Mio.). Dies entspricht einem Anstieg von 72% gegenüber dem vierten Quartal 2015 und 46% gegenüber dem ersten Quartal 2015.
  - Die **Vermögensverwaltungsgebühren stiegen** um 9% gegenüber dem ersten Quartal 2015. Die entsprechende Marge verbesserte sich um 2 Basispunkte auf 32 Basispunkte.
  - Die Effizienz erhöhte sich dank des **geringeren Geschäftsaufwands** und eines verbesserten Aufwand-Ertrag-Verhältnisses im Vergleich zum vierten Quartal 2015 und zum ersten Quartal 2015.
  - Die **Netto-Neugelder** von CHF 1,5 Mia. sind in erster Linie Zuflüsse aus traditionellen Produkten wie Indexlösungen und Immobilien.
- Die Division IWM wies per Ende des ersten Quartals 2016 **risikogewichtete Aktiven** von CHF 32,0 Mia. aus. Die **Leverage-Risikoposition** der Division betrug CHF 84,9 Mia., was einem Rückgang um 14% gegenüber dem Ende des vierten Quartals 2015 entspricht.



## Swiss Universal Bank (Swiss UB)

	im Jahr / Ende			Veränderung in %	
	1Q16	4Q15	1Q15	Quartal	Jahr
<b>Swiss Universal Bank – Ergebnisse (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	1'316	1'470	1'347	(10)	(2)
Bereinigter Nettoertrag	1'316	1'375	1'347	(4)	(2)
Rückstellung für Kreditrisiken	6	43	23	(86)	(74)
Total Geschäftsaufwand	884	1'060	897	(17)	(1)
Bereinigtes Total Geschäftsaufwand	844	996	897	(15)	(6)
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>426</b>	<b>367</b>	<b>427</b>	16	0
<b>Bereinigter Gewinn vor Steuern</b>	<b>466</b>	<b>336</b>	<b>427</b>	39	9
<b>Private Banking</b>					
Verwaltete Vermögen (in Mia. CHF)	236,1	241,0	256,5	(2,0)	(8,0)
Netto-Neugelder (in Mia. CHF)	0,7	(2,9)	1,5	–	–
Bruttomarge (Jahresbasis) (Basispunkte)	139	157	142	–	–
Nettomarge (Jahresbasis) (Basispunkte)	34	27	38	–	–
<b>Corporate &amp; Institutional Banking</b>					
Verwaltete Vermögen (in Mia. CHF)	273,6	275,8	286,7	(0,8)	(5)
Netto-Neugelder (in Mia. CHF)	2,3	4,2	6,1	–	–

- Die Swiss UB verzeichnete weitere Fortschritte und **erzielte auch in diesem Quartal ein profitables Wachstum**. Der **bereinigte\* Vorsteuergewinn** betrug CHF 466 Mio. (ausgewiesen: CHF 426 Mio.) und stieg damit um 39% bzw. 9% gegenüber dem Vorquartal und dem Vorjahresquartal. Die Swiss UB leistete den grössten Beitrag zu den Erträgen der Gruppe.
- Der **bereinigte\* Geschäftsaufwand** von CHF 844 Mio. (ausgewiesen: CHF 884 Mio.) war 15% tiefer als im vierten Quartal 2015 und 6% tiefer als im ersten Quartal 2015. Der Rückgang ist auf den geringeren Sachaufwand infolge der Dekonsolidierung von Swisscard zurückzuführen.
- Das **bereinigte\* Aufwand-Ertrag-Verhältnis** der Swiss UB verbesserte sich im ersten Quartal 2016 auf 64% (ausgewiesen: 67%). Dies entspricht einer Reduktion um 8 Prozentpunkte gegenüber dem vierten Quartal 2015 und um 3 Prozentpunkte gegenüber dem ersten Quartal 2015.
- Im ersten Quartal 2016 wurden **solide Netto-Neugeldzuflüsse** von CHF 3,0 Mia. erzielt, verglichen mit CHF 1,3 Mia. im vierten Quartal 2015 und CHF 7,6 Mia. im ersten Quartal 2015. Die Swiss UB wies eine Bruttomarge von 139 Basispunkten und eine bereinigte\* Nettomarge von 39 Basispunkten aus.
- Dank der erfolgreichen Einführung von *Credit Suisse Invest* konnte die **Mandatsdurchdringung** auf 27% gesteigert werden, von 26% im vierten Quartal 2015 und 15% im ersten Quartal 2015. Entscheidend ist dabei, dass die Swiss UB die Mandatsdurchdringung bei äusserst vermögenden und sehr vermögenden Kunden im Private Banking im ersten Quartal 2016 verbessern konnte.
- Per Ende des ersten Quartals 2016 widmeten sich 2040 Kundenberater unseren Schweizer Kunden.
- Die **risikogewichteten Aktiven** der Division stiegen gegenüber dem Ende des vierten Quartals 2015 um CHF 3,6 Mia. auf CHF 63,5 Mia. per Ende des ersten Quartals 2016. Diese Zunahme ist in erster Linie auf regulatorische Einflüsse wie die Einführung von Hypotheken-Multiplikatoren in der Schweiz sowie auf das Geschäftswachstum zurückzuführen. Die **Leverage-Risikoposition** der Swiss UB betrug CHF 233,3 Mia. Dies entspricht einem Rückgang um CHF 2,4 Mia. gegenüber dem Ende des vierten Quartals 2015.
- Per Ende des ersten Quartals 2016 beliefen sich die **verwalteten Vermögen** auf CHF 510 Mia. und gingen damit um CHF 7 Mia. gegenüber dem Ende des vierten Quartals 2015 zurück. Die soliden Netto-Neugeldzuflüsse vermochten die ungünstigen Marktbewegungen und Fremdwährungseffekte nicht auszugleichen.

- Im Hinblick auf die **Vorbereitung des partiellen IPO (20–30%)** der Credit Suisse (Schweiz) AG bis Ende 2017, entsprechende Marktbedingungen vorausgesetzt<sup>7</sup>, sind wir auf gutem Kurs. Die Credit Suisse (Schweiz) AG wird voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2016 ihren Betrieb aufnehmen.

## Global Markets (GM)

	im Jahr / Ende			Veränderung in %	
	1Q16	4Q15	1Q15	Quartal	Jahr
<b>Global Markets – Ergebnisse (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	973	1'127	2'416	(14)	(60)
Rückstellung für Kreditrisiken	68	(1)	4	–	–
Total Geschäftsaufwand	1'540	4'602	1'570	(67)	(2)
Bereinigtes Total Geschäftsaufwand	1'439	1'786	1'570	(19)	(8)
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(635)</b>	<b>(3'474)</b>	<b>842</b>	(82)	–
<b>Bereinigter Gewinn/(Verlust) vor Steuern</b>	<b>(534)</b>	<b>(658)</b>	<b>842</b>	(19)	–

- Wie am 23. März 2016 bekannt gegeben, haben wir die **Umstrukturierung der Division GM beschleunigt**, um eine Plattform aufzubauen, die nachhaltige und weniger volatile Erträge ermöglicht. Dazu sollen insbesondere die Senkung der Fixkostenbasis sowie des Risikoprofils unserer Aktivitäten über den Konjunkturzyklus hinweg beitragen. Die Division GM wird ihren Vermögensverwaltungskunden und der Division IBCM weiterhin ein differenziertes Produktangebot und wesentliche Unterstützung bieten. Gleichzeitig wird sich die Division GM auf ihre wichtigsten institutionellen Kunden konzentrieren und durch gezielten Einsatz ihrer Mittel den Share of Wallet in ausgewählten Produktbereichen erhöhen.
- Im ersten Quartal 2016 verzeichnete die Division GM einen **bereinigten\* Vorsteuerverlust** von CHF 534 Mio. (ausgewiesen: CHF 635 Mio.) und einen Nettoertrag von CHF 973 Mio. Der Nettoertrag wurde im Berichtsquartal beeinträchtigt durch schwierige Market-Making-Bedingungen in sämtlichen Geschäftsbereichen, eine geringe Kundenaktivität sowie Mark-to-Market-Verluste infolge des Abbaus von Risikopositionen durch die Verringerung von Altlasten. Strukturelle Änderungen infolge der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells der Division GM – unter anderem eine deutliche Reduzierung der Leverage-Risikoposition gegenüber dem ersten Quartal 2015 und eine Risikominderung – wirkten sich ebenfalls ungünstig aus. Gleichzeitig wurde unsere Performance durch verschiedene, einmalige strukturelle Änderungen an unserem Geschäftsmodell beeinträchtigt. Sie sind auf die Weiterentwicklung unserer Geschäftstätigkeit hin zu einem weniger volatilen sowie risikoärmeren Modell zurückzuführen.
- Wir haben weitere Fortschritte bei der **Kostensenkung** gemacht. So verringerten wir die Kosten im Vergleich zum ersten Quartal 2015 um 8% auf bereinigter\* Basis, was in erster Linie den deutlich geringeren Personalaufwand widerspiegelt. Wie am 23. März 2016 mitgeteilt, haben wir die Kostensenkung innerhalb der Division beschleunigt und sind auf gutem Kurs, Kosteneinsparungen von rund USD 1,2 Mia. im Zeitraum von Ende 2015 bis Ende 2018 zu erzielen. So haben wir bereits Fortschritte bei verschiedenen Massnahmen erzielt und unter anderem bezüglich der geplanten Reduktion des Personalbestands über 1000<sup>1</sup> Stellen abgebaut sowie die Komplexität des Geschäfts deutlich verringert, indem wir die neue Organisationsstruktur eingeführt und bestimmte Geschäftsfelder aufgegeben haben.
- Im **Anleihengeschäft** konnten wir das Risiko erheblich reduzieren, insbesondere bei US-amerikanischen Collateralized Loan Obligations (CLO) und notleidenden Krediten. Dies führte zu einem Rückgang der Mark-to-Market-Verluste gegenüber dem vierten Quartal 2015. Insbesondere gaben wir am 3. Mai 2016 die Veräusserung von Kreditpapieren in Höhe von USD 1,27 Mia., einschliesslich eines Teils unseres Portfolios notleidender Kredite, an TSSP bekannt. Durch diese Transaktion reduziert sich das Gesamtengagement in notleidenden Krediten um USD 1,24 Mia. Neben den am 23. März 2016 bekannt gegebenen Abschreibungen von USD 99 Mio. im Zusammenhang mit dem Portfolio notleidender Kredite führte diese Transaktion zu einer

weiteren Belastung von rund USD 100 Mio., die grösstenteils in den Ergebnissen des ersten Quartals 2016 berücksichtigt ist. Wir konnten im Berichtsquartal unser Risikoprofil deutlich senken, sodass wir gut positioniert sind, um die angestrebte Reduktion des maximalen Quartalsverlusts um rund 50% in einem Adverse-Stress-Szenario zu erreichen.

- Das **Aktiengeschäft** wurde durch schwierige Marktbedingungen und einen Abbau der Leverage-Risikoposition im Vergleich zum ersten Quartal 2015 beeinträchtigt. Der Nettoertrag verringerte sich aufgrund der geringeren Kundenaktivität und der tieferen Vermögensbasis. Das Aktiengeschäft ist ein Schwerpunkt unserer Strategie für die Division GM. Wir werden weiter in dieses Geschäft investieren, um die Erträge zu steigern und unseren Marktanteil auszubauen.
- Die **risikogewichteten Aktiven** beliefen sich auf USD 73,1 Mia., und die **Leverage-Risikoposition** betrug USD 342,1 Mia. Wir sind damit auf gutem Weg, unsere per Ende 2016 angestrebten Ziele von rund USD 60 Mia. bzw. USD 290 Mia. zu erreichen.

## Investment Banking and Capital Markets (IBCM)

	im Jahr / Ende			Veränderung in %	
	1Q16	4Q15	1Q15	Quartal	Jahr
<b>Investment Banking &amp; Capital Markets – Ergebnisse (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	369	403	400	(8)	(8)
Rückstellung für Kreditrisiken	53	3	0	–	–
Total Geschäftsaufwand	419	897	447	(53)	(6)
Bereinigtes Total Geschäftsaufwand	392	495	447	(21)	(12)
<b>Verlust for Steuern</b>	<b>(103)</b>	<b>(497)</b>	<b>(47)</b>	<b>(79)</b>	<b>119</b>
<b>Bereinigter Verlust vor Steuern</b>	<b>(76)</b>	<b>(95)</b>	<b>(47)</b>	<b>(20)</b>	<b>62</b>

- Die Division IBCM verzeichnete im ersten Quartal 2016 einen **bereinigten\* Vorsteuerverlust** von CHF 76 Mio. (ausgewiesen: CHF 103 Mio.), verglichen mit einem bereinigten\* Vorsteuerverlust von CHF 95 Mio. (ausgewiesen: CHF 497 Mio.) im vierten Quartal 2015 und CHF 47 Mio. (ausgewiesen: CHF 47 Mio.) im ersten Quartal 2015. Die Kundenaktivität im Anleihen- und Aktienemissionsgeschäft fiel verhalten aus, insbesondere im Januar und Februar. So zählten die Emissionsvolumen im Quartal zu den tiefsten seit 2009 verzeichneten Werten.
- Im Oktober 2015 gaben wir bekannt, dass wir in der Division IBCM stärker auf M&A und Eigenkapitalmärkte setzen wollen, während wir unsere Positionierung im Bereich Leveraged Finance beibehalten. Obwohl das Marktumfeld nur sehr wenige Gelegenheiten an den Eigenkapitalmärkten bot, konnte das IBCM-Team das Geschäft in Richtung M&A ausbauen und dabei gute Fortschritte erzielen.
- Trotz des branchenweiten Gebührenrückgangs verdoppelten sich die **M&A-Erträge** der Credit Suisse in USD im Jahresvergleich; zudem lag die Credit Suisse in einer M&A-Rangliste für in Nord- und Südamerika abgeschlossene M&A-Transaktionen an vierter Stelle<sup>5</sup>. Der Anteil der Erträge, die auf M&A- sowie Eigenkapitalmarkt-Transaktionen entfallen, nahm dank der verbesserten Abstimmung des Geschäftsmix auf die im Oktober 2015 bekannt gegebene Strategie weiter zu.
- Die Division IBCM machte **erhebliche Fortschritte bei der Reduktion ihres Anleihenemissionsportfolios** und konnte gleichzeitig die Mark-to-Market-Verluste des Emissionsportfolios auf USD 22 Mio. begrenzen<sup>8</sup>. Nachdem ein Grossteil der Bestände abgebaut worden war, konzentrierten wir uns auf das Geschäft mit Neuemissionen und blieben selektiv hinsichtlich der Kreditqualität. Der Bereich Leveraged Finance ist nach wie vor ein wichtiges Geschäft für die Division IBCM. Infolge der Ende März 2016

einsetzenden Stabilisierung der Märkte ist die Aktivität in diesem Bereich wieder angestiegen. Mark-to-Market-Verluste im Unternehmenskreditportfolio sowie eine Rückstellung für Kreditrisiken in Höhe von USD 55 Mio. belasteten jedoch die Ergebnisse im Berichtsquartal.

- Wir **investieren weiterhin gezielt in die Division IBCM**, unter anderem durch strategische Neueinstellungen zur Erweiterung unserer Kundenbetreuung. Gleichwohl konnte die Division IBCM den bereinigten\* Geschäftsaufwand gegenüber der Vorjahresperiode um insgesamt 12% reduzieren, was in erster Linie auf die Verringerung des Personalaufwands zurückzuführen ist.
- Die **Division IBCM wird sich weiterhin durch ihre starke Präsenz und ihre Kapitaleffizienz auszeichnen** und über Geschäftsbereiche verfügen, die unter normalen Marktbedingungen hohe Renditen auf dem regulatorischen Kapital erwirtschaften – darauf legen unsere äusserst vermögenden Unternehmerkunden in der Schweiz, in der Division IWM und insbesondere in der Region Asien-Pazifik grossen Wert. Die Division IBCM zählt zu denjenigen Bereichen, in denen die Synergien zwischen der Vermögensverwaltung und dem Investment Banking am stärksten zum Tragen kommen. Die derzeitige Bereitschaft chinesischer Anleger, Transaktionen im Ausland zu tätigen, stellt eine bedeutende Gelegenheit dar, die wir geschickt nutzen; dies belegt auch unsere Mitwirkung bei verschiedenen bedeutenden Transaktionen (z. B. ChemChina/Syngenta und HNA/Gategroup Holding).

## Strategische Abwicklungseinheit

	im Jahr / Ende			Veränderung in %	
	1Q16	4Q15	1Q15	Quartal	Jahr
<b>Strategic Resolution Unit – Ergebnisse (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	(112)	21	176	–	–
Bereinigter Nettoertrag	(108)	21	176	–	–
Rückstellung für Kreditrisiken	46	93	5	(51)	–
Total Geschäftsaufwand	566	1'050	554	(46)	2
Bereinigtes Total Geschäftsaufwand	489	642	554	(24)	(12)
<b>Verlust for Steuern</b>	<b>(724)</b>	<b>(1'122)</b>	<b>(383)</b>	(35)	89
<b>Bereinigter Verlust vor Steuern</b>	<b>(643)</b>	<b>(714)</b>	<b>(383)</b>	(10)	68
<b>Bilanzdaten (in Mia. CHF)</b>					
Risikogewichtete Aktiven	54'562	61'638	62'847	(11)	(13)
Leverage-Risikoposition	122'213	138'219	182'337	(12)	(33)

- Die strategische Abwicklungseinheit umfasst Aktivitäten, die früher in der ehemaligen nicht strategischen Einheit (Non-Strategic Unit, NSU) angesiedelt waren, Investment-Banking-Bereiche, aus denen wir uns zurückziehen oder die wir redimensionieren, sowie Private-Banking-Bereiche, die wir aufgeben.
- Die strategische Abwicklungseinheit hat sich als äusserst effiziente Lösung bewährt, um risikogewichtete Aktiven, die Leverage-Risikoposition, Kosten sowie Geschäftsbereiche, die nicht mehr im Einklang mit unserer strategischen Ausrichtung stehen, abzubauen. Trotz schwieriger Marktbedingungen erzielte die strategische Abwicklungseinheit bei diesen Massnahmen beachtliche Fortschritte gegenüber dem vierten Quartal 2015. Kapitalherabsetzungen wurden mithilfe vielfältiger Lösungen erzielt, die mit relativ tiefen Kosten verbunden waren.
- Die strategische Abwicklungseinheit verzeichnete im ersten Quartal 2016 einen **bereinigten\* Vorsteuer-verlust** von CHF 643 Mio. (ausgewiesen: CHF 724 Mio.), verglichen mit einem bereinigten\* Vorsteuerverlust von CHF 714 Mio. (ausgewiesen: CHF 1'122 Mio.) im vierten Quartal 2015 und CHF 383 Mio. (ausgewiesen: CHF 383 Mio.) im ersten Quartal 2015.
- Die strategische Abwicklungseinheit wies per Ende des ersten Quartals 2016 **risikogewichtete Aktiven** von CHF 54,6 Mia. aus, was einem Rückgang um 11% gegenüber dem vierten Quartal 2015 entspricht. Die **Leverage-Risikoposition** betrug Ende des ersten Quartals 2016 CHF 122,2 Mia. und ging damit gegenüber dem Ende des vierten Quartals 2015 um 12% zurück. Wir sind auf gutem Weg hinsichtlich der Reduktion der risikogewichteten Aktiven um rund 70% und der Leverage-Risikoposition um rund 67% bis Ende 2018.
- Nach der Mitteilung vom 23. März 2016 sind weitere Übertragungen von den Divisionen GM zur strategischen Abwicklungseinheit vorgesehen. Die Auswirkung dieser Übertragungen sowie die angepassten früheren Ergebnisse werden im Earnings Release zum Ergebnis im zweiten Quartal 2016 offengelegt.

**Weitere Auskünfte:**

**Informationen für Medien**

Financial Communications, Media Relations, Credit Suisse

Telefon: +41 844 33 88 44

E-Mail: [media.relations@credit-suisse.com](mailto:media.relations@credit-suisse.com)

**Informationen für Investoren**

Group Investor Relations, Credit Suisse

Telefon: +41 44 333 71 49

E-Mail: [investor.relations@credit-suisse.com](mailto:investor.relations@credit-suisse.com)

\* Die bereinigten Ergebnisse sind Nicht-GAAP-Finanzkennzahlen. Eine Überleitung der bereinigten Ergebnisse zu den am ehesten vergleichbaren US-GAAP-Kennzahlen ist im Anhang dieser Medienmitteilung enthalten.

<sup>1</sup> Inklusive Abgänge und bereits über die Kündigung informierte Mitarbeitende.

<sup>2</sup> Inklusive des am 3. Mai 2016 erfolgten Verkaufs eines Teils des Portfolios notleidender Kredite mit Abschreibungen von mindestens USD 99 Mio.; dies dürfte zu einer Reduktion des Bestands um rund USD 1,24 Mia. führen.

<sup>3</sup> Netto-Neugelder für die Division IWM umfassen die Netto-Neugelder im Private Banking und Asset Management, ohne Berücksichtigung von in verschiedenen Geschäftsbereichen verwalteten Vermögen.

<sup>4</sup> Basierend auf (bereinigten) Erträgen nach Steuern. Dabei werden ein Steuersatz von 30% für alle Zeiträume und eine Kapitalzuteilung auf Basis des am schlechtesten bewerteten Anteils von 10% der durchschnittlichen risikogewichteten Aktiven und 3,5% der durchschnittlichen Leverage-Risikoposition angenommen.

<sup>5</sup> Dealogic.

<sup>6</sup> Ohne Berücksichtigung bedeutender Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten.

<sup>7</sup> Ein solches IPO würde die Veräusserung einer Minderheitsbeteiligung umfassen, setzt unter anderem alle notwendigen Genehmigungen voraus und dient dazu, zusätzliches Kapital für die Credit Suisse AG oder die Credit Suisse (Schweiz) AG zu generieren / aufzunehmen.

<sup>8</sup> Widerspiegelt gesamtes Emissionsportfolio vor der Zusammenarbeit zwischen GM und IBCM.

**Wichtige Informationen**

Informationen, auf die in dieser Medienmitteilung verwiesen wird und die über Website-Links oder auf andere Weise zugänglich sind, sind in dieser Medienmitteilung nicht enthalten.

Grundlage des Kostensenkungsprogramms ist die Kostenbasis 2015. Es wird an konstanten Wechselkursen gemessen und basiert auf der Kostenbasis unter Ausschluss erheblicher Aufwendungen aus Rechtsstreitigkeiten, Restrukturierungskosten, Wertberichtigungen auf Goodwill und bestimmter einmaliger Kosten für die Hochrechnung auf das Jahr, aber mit Berücksichtigung sonstiger Kosten zur Einsparung.

Wir können möglicherweise die erwarteten Vorteile aus unseren strategischen Initiativen nicht vollumfänglich nutzen. Faktoren ausserhalb unserer Kontrolle, darunter unter anderem die Markt- und Wirtschaftslage, Änderungen von Gesetzen, Vorschriften oder Regulierungen und andere Herausforderungen, die in unseren öffentlich hinterlegten Unterlagen erörtert wurden, könnten unsere Fähigkeit beschränken, einige oder alle erwarteten Vorteile aus diesen Initiativen zu erzielen.

«Mandatsdurchdringung» bedeutet Beratungs- und Vermögensverwaltungsmandate im Private-Banking-Geschäft in Prozent der damit verbundenen verwalteten Vermögen, ohne diejenigen aus dem externen Vermögensverwaltungsgeschäft.

«Kreditdurchdringung» bedeutet Kredite als Prozentsatz der verwalteten Vermögen.

Die in dieser Medienmitteilung enthaltenen Verweise auf die auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen beziehen sich auf die Divisionen APAC, IWM und Swiss UB.

Zu beachten ist, dass wir die für die Anlegergemeinschaft wichtigen Informationen (einschliesslich der vierteljährlichen Medienmitteilungen zum Finanzergebnis und der Quartalsberichte) auf folgenden Kanälen publizieren: in Medienmitteilungen, Ad-hoc-Berichten an die SEC und an Schweizer Aufsichtsbehörden, auf unserer Website sowie in öffentlichen Konferenzschaltungen und Web-Übertragungen. Schlüsselaussagen aus unserer Offenlegung, einschliesslich der Medienmitteilungen zum Finanzergebnis, werden wir auch über unseren Twitter-Kanal @creditsuisse (<https://twitter.com/creditsuisse>) bekannt geben. Retweets solcher Mitteilungen können auch über einige unserer regionalen Twitter-Kanäle wie @csschweiz (<https://twitter.com/csschweiz>) und @csapac (<https://twitter.com/csapac>) gesendet werden. Solche Kurzmitteilungen sind stets als Auszüge zu verstehen und im Zusammenhang mit den entsprechenden vollständigen Offenlegungsinhalten zu berücksichtigen. Die von uns über Twitter gesendeten Inhalte sind nicht Bestandteil dieser Medienmitteilung.

In den Tabellen steht «-» für «nicht aussagekräftig» oder «nicht anwendbar».

## Dokumentation Quartalsergebnisse

Diese Medienmitteilung enthält ausgewählte Informationen aus dem vollständigen Quartalsbericht zum ersten Quartal 2016 (1Q16 Financial Report) und aus der Folienpräsentation zu den Ergebnissen für das erste Quartal 2016, die gemäss Einschätzung der Credit Suisse von besonderem Interesse für Medienschaffende sind. Den vollständigen Quartalsbericht zum ersten Quartal 2016 und die Folienpräsentation zu den Ergebnissen für das erste Quartal 2016, die gleichzeitig veröffentlicht wurden, enthalten zusätzliche umfassende Informationen zu den Ergebnissen und Geschäftstätigkeiten im Berichtsquartal sowie wichtige Informationen zur Berichterstattungsmethode und einigen in diesen Dokumenten verwendeten Begriffen. In dieser Medienmitteilung sind keine Verweise auf den vollständigen Quartalsbericht zum ersten Quartal 2016 und auf die Folienpräsentation zu den Ergebnissen enthalten.

Der vollständige Quartalsbericht zum ersten Quartal 2016 und die Folienpräsentation zu den Ergebnissen sind seit heute online verfügbar unter: <https://www.credit-suisse.com/results>

### Präsentation der Ergebnisse für das erste Quartal 2016 – Dienstag, 10. Mai 2016

Anlass	Analystenkonferenz	Medienkonferenz
<b>Zeit</b>	08:15 Zürich 07:15 London 02:15 New York	10:15 Zürich 09:15 London 04:15 New York
<b>Sprache</b>	Die Präsentation erfolgt in englischer Sprache.	Die Präsentation erfolgt in englischer Sprache. Simultanübersetzung (Englisch-Deutsch und Deutsch-Englisch) verfügbar.
<b>Zugriff via Internet</b>	Audio-Internetübertragung: <a href="http://www.credit-suisse.com/results">www.credit-suisse.com/results</a> Audio-Aufzeichnung verfügbar	Live-Internetübertragung: <a href="http://www.credit-suisse.com/results">www.credit-suisse.com/results</a> Videoaufzeichnung verfügbar
<b>Zugriff via Telefon</b>	+41 44 580 40 01 (Schweiz) +44 1452 565 510 (Europa) +1 866 389 9771 (USA) Referenz: «Credit Suisse Group quarterly results»	+41 44 580 40 01 (Schweiz) +44 1452 565 510 (Europa) +1 866 389 9771 (USA) Referenz: «Credit Suisse Group quarterly results»
	Bitte wählen Sie sich 10 Minuten vor Beginn der Präsentation ein.	Bitte wählen Sie sich 10 Minuten vor Beginn der Präsentation ein.
<b>Aufzeichnung</b>	Aufzeichnung etwa ein Tag nach der Veranstaltung verfügbar: +41 44 580 34 56 (Schweiz) +44 1452 550 000 (Europa) +1 866 247 4222 (USA) Konferenz-ID: 99521193#	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: 99530574# Konferenz-ID Deutsch: 99599421#



**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 2015.

## Appendix

Adjusted results are non-GAAP financial measures that exclude goodwill impairment and certain other items 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.

### Credit Suisse and Core Results

in / end of	Core Results			Strategic Resolution Unit			Credit Suisse		
	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15
<b>Statements of operations (CHF million)</b>									
<b>Net revenues</b>	<b>4,750</b>	<b>4,189</b>	<b>6,471</b>	<b>(112)</b>	<b>21</b>	<b>176</b>	<b>4,638</b>	<b>4,210</b>	<b>6,647</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>104</b>	<b>40</b>	<b>25</b>	<b>46</b>	<b>93</b>	<b>5</b>	<b>150</b>	<b>133</b>	<b>30</b>
Compensation and benefits	2,294	2,912	2,720	188	237	256	2,482	3,149	2,976
General and administrative expenses	1,565	2,189	1,483	283	619	255	1,848	2,808	1,738
Commission expenses	369	368	349	18	41	43	387	409	392
Goodwill impairment	0	3,797	0	0	0	0	0	3,797	0
Restructuring expenses	178	202	–	77	153	–	255	355	–
Total other operating expenses	2,112	6,556	1,832	378	813	298	2,490	7,369	2,130
<b>Total operating expenses</b>	<b>4,406</b>	<b>9,468</b>	<b>4,552</b>	<b>566</b>	<b>1,050</b>	<b>554</b>	<b>4,972</b>	<b>10,518</b>	<b>5,106</b>
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>240</b>	<b>(5,319)</b>	<b>1,894</b>	<b>(724)</b>	<b>(1,122)</b>	<b>(383)</b>	<b>(484)</b>	<b>(6,441)</b>	<b>1,511</b>
<b>Statement of operations metrics (%)</b>									
Return on regulatory capital	2.3	–	16.4	–	–	–	–	–	10.7
<b>Balance sheet statistics (CHF million)</b>									
Total assets	739,837	743,141	806,643	74,061	77,664	97,747	813,898	820,805	904,390
Risk-weighted assets <sup>1</sup>	225,820	228,308	220,248	54,562	61,638	62,847	280,382	289,946	283,095
Leverage exposure <sup>1</sup>	847,328	849,409	920,391	122,213	138,219	182,337	969,541	987,628	1,102,728

<sup>1</sup> Disclosed on a look-through basis.

### Reconciliation of adjusted results

in	Core Results			Strategic Resolution Unit			Credit Suisse		
	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15
<b>Reconciliation of adjusted results (CHF million)</b>									
<b>Net revenues</b>	<b>4,750</b>	<b>4,189</b>	<b>6,471</b>	<b>(112)</b>	<b>21</b>	<b>176</b>	<b>4,638</b>	<b>4,210</b>	<b>6,647</b>
Fair value on own debt	–	697	(144)	–	–	–	–	697	(144)
Real estate gains	0	(72)	0	0	0	0	0	(72)	0
(Gains)/losses on business sales <sup>1</sup>	52	(34)	0	4	0	0	56	(34)	0
<b>Adjusted net revenues</b>	<b>4,802</b>	<b>4,780</b>	<b>6,327</b>	<b>(108)</b>	<b>21</b>	<b>176</b>	<b>4,694</b>	<b>4,801</b>	<b>6,503</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>104</b>	<b>40</b>	<b>25</b>	<b>46</b>	<b>93</b>	<b>5</b>	<b>150</b>	<b>133</b>	<b>30</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>4,406</b>	<b>9,468</b>	<b>4,552</b>	<b>566</b>	<b>1,050</b>	<b>554</b>	<b>4,972</b>	<b>10,518</b>	<b>5,106</b>
Goodwill impairment	0	(3,797)	0	0	0	0	0	(3,797)	0
Restructuring expenses	(178)	(202)	–	(77)	(153)	–	(255)	(355)	–
Major litigation provisions	0	(309)	10	0	(255)	0	0	(564)	10
<b>Adjusted total operating expenses</b>	<b>4,228</b>	<b>5,160</b>	<b>4,562</b>	<b>489</b>	<b>642</b>	<b>554</b>	<b>4,717</b>	<b>5,802</b>	<b>5,116</b>
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>240</b>	<b>(5,319)</b>	<b>1,894</b>	<b>(724)</b>	<b>(1,122)</b>	<b>(383)</b>	<b>(484)</b>	<b>(6,441)</b>	<b>1,511</b>
Total adjustments	230	4,899	(154)	81	408	0	311	5,307	(154)
<b>Adjusted income/(loss) before taxes</b>	<b>470</b>	<b>(420)</b>	<b>1,740</b>	<b>(643)</b>	<b>(714)</b>	<b>(383)</b>	<b>(173)</b>	<b>(1,134)</b>	<b>1,357</b>

<sup>1</sup> Gains on business sales reflect sales of stakes in Euroclear of CHF 34 million in 4Q15 and include cumulative losses on sales of businesses of CHF 4 million in the Strategic Resolution Unit and a reclassification of CHF 52 million from cumulative translation adjustments to other revenues in the Corporate Center in connection with the sale of Credit Suisse (Gibraltar) Limited in 1Q16.

## Swiss Universal Bank

	1Q16	4Q15	1Q15	in / end of QoQ	% change YoY
<b>Results (CHF million)</b>					
<b>Net revenues</b>	<b>1,316</b>	<b>1,470</b>	<b>1,347</b>	(10)	(2)
of which Private Banking	828	953	899	(13)	(8)
of which Corporate & Institutional Banking	488	517	448	(6)	9
<b>Provision for credit losses</b>	<b>6</b>	<b>43</b>	<b>23</b>	(86)	(74)
<b>Total operating expenses</b>	<b>884</b>	<b>1,060</b>	<b>897</b>	(17)	(1)
<b>Income before taxes</b>	<b>426</b>	<b>367</b>	<b>427</b>	16	0
of which Private Banking	201	166	243	21	(17)
of which Corporate & Institutional Banking	225	201	184	12	22
<b>Metrics (%)</b>					
Return on regulatory capital	14.5	12.5	13.8	-	-
Cost/income ratio	67.2	72.1	66.6	-	-
<b>Private Banking</b>					
Assets under management (CHF billion)	236.1	241.0	256.5	(2.0)	(8.0)
Net new assets (CHF billion)	0.7	(2.9)	1.5	-	-
Gross margin (annualized) (bp)	139	157	142	-	-
Net margin (annualized) (bp)	34	27	38	-	-
<b>Corporate &amp; Institutional Banking</b>					
Assets under management (CHF billion)	273.6	275.8	286.7	(0.8)	(5)
Net new assets (CHF billion)	2.3	4.2	6.1	-	-

## Reconciliation of adjusted results

in	Private Banking			Corporate & Institutional Banking			Swiss Universal Bank		
	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15
<b>Adjusted results (CHF million)</b>									
<b>Net revenues</b>	<b>828</b>	<b>953</b>	<b>899</b>	<b>488</b>	<b>517</b>	<b>448</b>	<b>1,316</b>	<b>1,470</b>	<b>1,347</b>
Real estate gains	0	(72)	0	0	0	0	0	(72)	0
Gains on business sales	0	(10)	0	0	(13)	0	0	(23)	0
<b>Adjusted net revenues</b>	<b>828</b>	<b>871</b>	<b>899</b>	<b>488</b>	<b>504</b>	<b>448</b>	<b>1,316</b>	<b>1,375</b>	<b>1,347</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>9</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>(3)</b>	<b>29</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>43</b>	<b>23</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>618</b>	<b>773</b>	<b>644</b>	<b>266</b>	<b>287</b>	<b>253</b>	<b>884</b>	<b>1,060</b>	<b>897</b>
Restructuring expenses	(34)	(32)	-	(6)	(7)	-	(40)	(39)	-
Major litigation provisions	0	(25)	0	0	0	0	0	(25)	0
<b>Adjusted total operating expenses</b>	<b>584</b>	<b>716</b>	<b>644</b>	<b>260</b>	<b>280</b>	<b>253</b>	<b>844</b>	<b>996</b>	<b>897</b>
<b>Income before taxes</b>	<b>201</b>	<b>166</b>	<b>243</b>	<b>225</b>	<b>201</b>	<b>184</b>	<b>426</b>	<b>367</b>	<b>427</b>
Total adjustments	34	(25)	0	6	(6)	0	40	(31)	0
<b>Adjusted income before taxes</b>	<b>235</b>	<b>141</b>	<b>243</b>	<b>231</b>	<b>195</b>	<b>184</b>	<b>466</b>	<b>336</b>	<b>427</b>

## International Wealth Management

	1Q16	4Q15	1Q15	in / end of	% change
				QoQ	YoY
<b>Results (CHF million)</b>					
<b>Net revenues</b>	<b>1,108</b>	<b>1,146</b>	<b>1,069</b>	(3)	4
of which Private Banking	786	782	748	1	5
of which Asset Management	322	364	321	(12)	0
<b>Provision for credit losses</b>	<b>(2)</b>	<b>(8)</b>	<b>1</b>	(75)	–
<b>Total operating expenses</b>	<b>840</b>	<b>1,174</b>	<b>805</b>	(28)	4
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>270</b>	<b>(20)</b>	<b>263</b>	–	3
of which Private Banking	202	(56)	217	–	(7)
of which Asset Management	68	36	46	89	48
<b>Metrics (%)</b>					
Return on regulatory capital	23.4	–	23.7	–	–
Cost/income ratio	75.8	102.4	75.3	–	–
<b>Private Banking</b>					
Assets under management (CHF billion)	287.0	289.6	310.4	(0.9)	(7.5)
Net new assets (CHF billion)	5.4	(4.2)	(0.7)	–	–
Gross margin (annualized) (bp)	109	106	97	–	–
Net margin (annualized) (bp)	28	(8)	28	–	–
<b>Asset Management</b>					
Assets under management (CHF billion)	301.3	321.3	309.9	(6.2)	(2.8)
Net new assets (CHF billion)	1.5	3.6	9.2	–	–

## Reconciliation of adjusted results

in	Private Banking			Asset Management			International Wealth Management		
	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15
<b>Adjusted results (CHF million)</b>									
<b>Net revenues</b>	<b>786</b>	<b>782</b>	<b>748</b>	<b>322</b>	<b>364</b>	<b>321</b>	<b>1,108</b>	<b>1,146</b>	<b>1,069</b>
Gains on business sales	0	(11)	0	0	0	0	0	(11)	0
<b>Adjusted net revenues</b>	<b>786</b>	<b>771</b>	<b>748</b>	<b>322</b>	<b>364</b>	<b>321</b>	<b>1,108</b>	<b>1,135</b>	<b>1,069</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>(2)</b>	<b>(8)</b>	<b>1</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>(2)</b>	<b>(8)</b>	<b>1</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>586</b>	<b>846</b>	<b>530</b>	<b>254</b>	<b>328</b>	<b>275</b>	<b>840</b>	<b>1,174</b>	<b>805</b>
Restructuring expenses	(10)	(30)	–	1	(3)	–	(9)	(33)	–
Major litigation provisions	0	(228)	10	0	0	0	0	(228)	10
<b>Adjusted total operating expenses</b>	<b>576</b>	<b>588</b>	<b>540</b>	<b>255</b>	<b>325</b>	<b>275</b>	<b>831</b>	<b>913</b>	<b>815</b>
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>202</b>	<b>(56)</b>	<b>217</b>	<b>68</b>	<b>36</b>	<b>46</b>	<b>270</b>	<b>(20)</b>	<b>263</b>
Total adjustments	10	247	(10)	(1)	3	0	9	250	(10)
<b>Adjusted income before taxes</b>	<b>212</b>	<b>191</b>	<b>207</b>	<b>67</b>	<b>39</b>	<b>46</b>	<b>279</b>	<b>230</b>	<b>253</b>

## Asia Pacific

	1Q16	4Q15	1Q15	in / end of QoQ	% change YoY
<b>Results (CHF million)</b>					
<b>Net revenues</b>	<b>894</b>	<b>826</b>	<b>1,088</b>	8	(18)
of which Private Banking	300	271	297	11	1
of which Investment Banking	594	555	791	7	(25)
<b>Provision for credit losses</b>	<b>(21)</b>	<b>3</b>	<b>(3)</b>	-	-
<b>Total operating expenses</b>	<b>664</b>	<b>1,440</b>	<b>626</b>	(54)	6
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>251</b>	<b>(617)</b>	<b>465</b>	-	(46)
of which Private Banking	102	48	108	113	(6)
of which Investment Banking	149	(665)	357	-	(58)
<b>Metrics (%)</b>					
Return on regulatory capital	20.4	-	29.4	-	-
Cost/income ratio	74.3	174.3	57.5	-	-
<b>Private Banking</b>					
Assets under management (CHF billion)	149.6	150.4	154.6	(0.5)	(3.2)
Net new assets (CHF billion)	4.3	3.0	4.5	-	-
Gross margin (annualized) (bp)	81	72	81	-	-
Net margin (annualized) (bp)	28	13	29	-	-

## Reconciliation of adjusted results

in	Private Banking			Investment Banking			Asia Pacific		
	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15	1Q16	4Q15	1Q15
<b>Adjusted results (CHF million)</b>									
<b>Net revenues</b>	<b>300</b>	<b>271</b>	<b>297</b>	<b>594</b>	<b>555</b>	<b>791</b>	<b>894</b>	<b>826</b>	<b>1,088</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>(17)</b>	<b>(5)</b>	<b>(1)</b>	<b>(4)</b>	<b>8</b>	<b>(2)</b>	<b>(21)</b>	<b>3</b>	<b>(3)</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>215</b>	<b>228</b>	<b>190</b>	<b>449</b>	<b>1,212</b>	<b>436</b>	<b>664</b>	<b>1,440</b>	<b>626</b>
Goodwill impairment	0	0	0	0	(756)	0	0	(756)	0
Restructuring expenses	0	(1)	-	(1)	(2)	-	(1)	(3)	-
Major litigation provisions	0	(6)	0	0	0	0	0	(6)	0
<b>Adjusted total operating expenses</b>	<b>215</b>	<b>221</b>	<b>190</b>	<b>448</b>	<b>454</b>	<b>436</b>	<b>663</b>	<b>675</b>	<b>626</b>
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>102</b>	<b>48</b>	<b>108</b>	<b>149</b>	<b>(665)</b>	<b>357</b>	<b>251</b>	<b>(617)</b>	<b>465</b>
Total adjustments	0	7	0	1	758	0	1	765	0
<b>Adjusted income before taxes</b>	<b>102</b>	<b>55</b>	<b>108</b>	<b>150</b>	<b>93</b>	<b>357</b>	<b>252</b>	<b>148</b>	<b>465</b>

## Global Markets

	1Q16	4Q15	1Q15	in / end of QoQ	% change YoY
<b>Results (CHF million)</b>					
Net revenues	973	1,127	2,416	(14)	(60)
Provision for credit losses	68	(1)	4	-	-
Total operating expenses	1,540	4,602	1,570	(67)	(2)
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>(635)</b>	<b>(3,474)</b>	<b>842</b>	<b>(82)</b>	<b>-</b>
<b>Metrics (%)</b>					
Return on regulatory capital	-	-	17.3	-	-
Cost/income ratio	158.3	408.3	65.0	-	-

## Reconciliation of adjusted results

	Global Markets		
in	1Q16	4Q15	1Q15
<b>Adjusted results (CHF million)</b>			
<b>Net revenues</b>	<b>973</b>	<b>1,127</b>	<b>2,416</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>68</b>	<b>(1)</b>	<b>4</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>1,540</b>	<b>4,602</b>	<b>1,570</b>
Goodwill impairment	0	(2,661)	0
Restructuring expenses	(101)	(105)	-
Major litigation provisions	0	(50)	0
<b>Adjusted total operating expenses</b>	<b>1,439</b>	<b>1,786</b>	<b>1,570</b>
<b>Income/(loss) before taxes</b>	<b>(635)</b>	<b>(3,474)</b>	<b>842</b>
Total adjustments	101	2,816	0
<b>Adjusted income/(loss) before taxes</b>	<b>(534)</b>	<b>(658)</b>	<b>842</b>

## Investment Banking & Capital Markets

		in / end of		% change	
	1Q16	4Q15	1Q15	QoQ	YoY
<b>Results (CHF million)</b>					
Net revenues	369	403	400	(8)	(8)
Provision for credit losses	53	3	0	-	-
Total operating expenses	419	897	447	(53)	(6)
<b>Loss before taxes</b>	<b>(103)</b>	<b>(497)</b>	<b>(47)</b>	<b>(79)</b>	<b>119</b>
<b>Metrics (%)</b>					
Return on regulatory capital	-	-	-	-	-
Cost/income ratio	113.6	222.6	111.8	-	-

## Reconciliation of adjusted results

	Investment Banking & Capital Markets		
in	1Q16	4Q15	1Q15
<b>Adjusted results (CHF million)</b>			
<b>Net revenues</b>	<b>369</b>	<b>403</b>	<b>400</b>
<b>Provision for credit losses</b>	<b>53</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
<b>Total operating expenses</b>	<b>419</b>	<b>897</b>	<b>447</b>
Goodwill impairment	0	(380)	0
Restructuring expenses	(27)	(22)	-
<b>Adjusted total operating expenses</b>	<b>392</b>	<b>495</b>	<b>447</b>
<b>Loss before taxes</b>	<b>(103)</b>	<b>(497)</b>	<b>(47)</b>
Total adjustments	27	402	0
<b>Adjusted loss before taxes</b>	<b>(76)</b>	<b>(95)</b>	<b>(47)</b>