

Medienmitteilung

Verbessertes Ergebnis im Private Banking & Wealth Management mit weiteren Fortschritten bei der Reduktion der Risiken im Investment Banking

- **Ausgewiesener Reingewinn von CHF 1,1 Mia. bleibt gegenüber dem Vorquartal stabil und steigt um 17% gegenüber dem Vorjahresquartal, auf konsistenter Basis¹**
- **Sehr gute Resultate in der Region Asien-Pazifik in beiden Divisionen**
- **Steigerung des Zinserfolgs, Verbesserung der Margen und Zunahme der Kundenaktivität in der Division Private Banking & Wealth Management; Netto-Neugelder von CHF 14,2 Mia.**
- **Erträge der Division Investment Banking mit verbessertem Beitrag des Aktien- und Beratungsgeschäfts, dem ein schwächeres Anleihengeschäft gegenüberstand; höhere Ausgaben sind in erster Linie auf Investitionen in die regulatorische, Risiko- und Compliance- Infrastruktur zurückzuführen**
- **Weitere erhebliche Fortschritte bei der Reduktion der Risiken im Investment Banking; auf Kurs in Bezug auf Zielsetzungen**

23. Juli 2015 **Die Credit Suisse erzielte im zweiten Quartal 2015 ein verbessertes Ergebnis mit guten Erträgen in beiden Divisionen.**

Tidjane Thiam, Chief Executive Officer, kommentierte: «Die Credit Suisse wies im zweiten Quartal 2015 ein verbessertes Ergebnis aus. Die Region Asien-Pazifik verzeichnete sehr gute Resultate. Dort führte die effektive Zusammenarbeit und Abstimmung der Bereiche Private Banking und Investment Banking zu einem ausgezeichneten Gewinnwachstum. Insgesamt erzielte der Bereich Wealth Management ein verbessertes Ergebnis mit einer hohen Rendite auf dem regulatorischen Kapital, da sich eine Reihe von Initiativen, insbesondere in der Region Asien-Pazifik und in der Schweiz, auszuzahlen beginnen. Im Berichtsquartal führten wir in der Schweiz unser neues Beratungsangebot *Credit Suisse Invest* ein, nachdem wir im ersten Quartal 2015 unsere digitale Private-Banking-Plattform in der Region Asien-Pazifik lanciert hatten. Im Investment Banking verzeichneten wir trotz eines verbesserten Beitrags des Aktien- und Beratungsgeschäfts rückläufige Erträge, die auf einen Anstieg der Kosten zurückzuführen waren. Das Leverage Exposure im Investment Banking haben wir im Berichtsquartal reduziert und müssen die Reduktion weiter vorantreiben.»

Er fügte hinzu: «Das Management-Team und ich befinden uns zurzeit im Prozess einer tiefgreifenden strategischen Überprüfung, um die Bank optimal weiterentwickeln zu können. Noch vor Jahresende werden wir eine Strategie und ein Geschäftsmodell festlegen, die auf profitables und nachhaltiges Wachstum ausgerichtet sind. Dadurch soll sichergestellt werden, dass unsere Ergebnisse weniger volatil sind und sich das festgelegte Geschäftsportfolio auch in einem sehr herausfordernden Umfeld als widerstandsfähig erweist. Die neue Strategie wird den im zweiten Quartal sichtbar gewordenen Herausforderungen begegnen. Wir prüfen auch eine Optimierung unseres Geschäftsportfolios, um die Kapitalintensität zu verringern, Überschusskapital zu generieren und die Rendite für unsere Aktionäre über die Marktzyklen hinweg zu maximieren.»

David Mathers, Chief Financial Officer, sagte: «Die Credit Suisse erzielte im Berichtsquartal einen verbesserten Vorsteuergewinn von CHF 1'646 Mio. In der Region Asien-Pazifik erzielten beide Divisionen ein starkes Wachstum. Im Bereich Wealth Management Clients verzeichneten wir Netto-Neugelder von CHF 9,0 Mia. und einen Anstieg des Vorsteuergewinns um 18% dank des verbesserten Zinserfolgs und einer höheren Kundenaktivität.»

¹ Das heisst ohne Berücksichtigung der Kosten für die US-Steuerangelegenheit im zweiten Quartal 2014.

Er fügte hinzu: «Hinsichtlich Kapital und Leverage haben wir weitere Fortschritte erzielt. Unsere Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis stieg von 10,1% per Jahresende 2014 auf 10,3% per Ende des Berichtsquartals. Im zweiten Quartal 2015 erzielten wir eine stabile Profitabilität. Zudem kam uns die höher als erwartet ausgefallene Inanspruchnahme der Wahldividende für das Jahr 2014 zugute. Wir konnten das Leverage Exposure im Investment Banking im ersten Halbjahr um USD 81 Mia. reduzieren, wobei die Tier 1 Leverage Ratio (BIZ) auf 3,7% stieg. Wir sind weiterhin auf gutem Weg, unsere Ziele zu erreichen, die wir uns für das Jahresende gesetzt haben.»

Zum Ausblick sagte er: «Im dritten Quartal zeigte sich bisher eine anhaltende Dynamik in Asien-Pazifik, im Bereich Wealth Management Clients und im Aktiengeschäft. Die schwächere Entwicklung der Anleihenmärkte im Juni setzte sich allerdings auch im Juli fort, und das dritte Quartal ist gewöhnlich saisonal bedingt schwächer.»

Ausgewählte Schlüsselkennzahlen

	in der Periode / Ende			Veränderung in %		in der Periode / Ende		Veränderung in %
	2Q15	1Q15	2Q14	Quartal	Jahr	6M15	6M14	Jahr
Ausgewiesenes Ergebnis (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)								
Nettoertrag	6'941	6'673	6'433	4	8	13'614	12'902	6
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	1'646	1'538	(370)	7	–	3'184	1'030	209
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn/(-verlust)	1'051	1'054	(700)	0	–	2'105	159	–
Eigenkapitalrendite (in %)	10,0	9,9	(6,7)	–	–	9,9	0,8	–
Strategische Ergebnisse (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)								
Nettoertrag	6'758	6'590	6'309	3	7	13'348	12'839	4
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	1'812	1'822	1'775	(1)	2	3'634	3'719	(2)
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn	1'418	1'235	1'288	15	10	2'653	2'692	(1)
Eigenkapitalrendite (in %)	13,9	12,0	13,0	–	–	13,0	13,5	–
Nicht strategische Ergebnisse (in Mio. CHF)								
Den Aktionären zurechenbarer Reinverlust	(367)	(181)	(1'988)	103	(82)	(548)	(2'533)	(78)

Das Kernergebnis enthält Minderheitsanteile ohne bedeutende wirtschaftliche Beteiligung nicht.

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

- Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn von CHF 1,1 Mia.

Im zweiten Quartal 2015 wies die Credit Suisse einen Vorsteuergewinn (Kernergebnis) von CHF 1'646 Mio. aus. Der den Aktionären zurechenbare Reingewinn belief sich auf CHF 1'051 Mio., gegenüber einem Verlust im zweiten Quartal 2014, der unter anderem auf Kosten für den Vergleich mit den US-Behörden im Zusammenhang mit dem ehemaligen grenzüberschreitenden US-Geschäft in Höhe von CHF 1,6 Mia. zurückzuführen war. Auf konsistenter Basis, das heisst ohne Berücksichtigung der Kosten für den erwähnten Vergleich und der Fair Value-Effekte aufgrund von Veränderungen der eigenen Kreditrisikoprämien stieg der Vorsteuergewinn um 15% gegenüber dem Vorjahresquartal. Die Eigenkapitalrendite war mit 10% gegenüber dem Vorquartal stabil.

Der ausgewiesene Nettoertrag (Kernergebnis) wurde gegenüber dem Vorjahr gesteigert und widerspiegelt die höheren Nettoerträge im strategischen Geschäft des Investment Banking, des Private Banking & Wealth Management und des Corporate Center. Der ausgewiesene Geschäftsaufwand ging gegenüber dem zweiten Quartal 2014, in dem sich die Kosten für Rechtsstreitigkeiten negativ auswirkten, deutlich zurück. Im nicht strategischen Geschäft sank der Vorsteuerverlust auf CHF 166 Mio.

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 ohne die negativen Auswirkungen der Ergebnisse im nicht strategischen Geschäft entwickeln.

Strategisches Kernergebnis – ausgewählte Kennzahlen

	in der Periode / Ende			Veränderung in %		in der Periode / Ende		Veränderung
	2Q15	1Q15	2Q14	Quartal	Jahr	6M15	6M14	in %
Strategische Ergebnisse (in Mio. CHF)								
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	1'812	1'822	1'775	(1)	2	3'634	3'719	(2)
davon Private Banking & Wealth Management	1'001	938	882	7	13	1'939	1'847	5
davon Investment Banking	910	1'115	1'042	(18)	(13)	2'025	2'170	(7)
davon Corporate Center	(99)	(231)	(149)	(57)	(34)	(330)	(298)	11

Anhaltend gute Ergebnisse im strategischen Geschäft beider Divisionen

- Sehr gute Ergebnisse in den Bereichen Wealth Management Clients und Corporate & Institutional Clients wirkten sich positiv auf das strategische Ergebnis im Private Banking & Wealth Management aus
- Das Ergebnis im strategischen Geschäft des Investment Banking wird gestützt durch den gestiegenen Ertrag im Aktien- und Beratungsgeschäft
- Anhaltend starkes Wachstum in der Region Asien-Pazifik in beiden Divisionen

Der Vorsteuergewinn im strategischen Geschäft belief sich im zweiten Quartal 2015 auf CHF 1'812 Mio. und verzeichnete gegenüber dem Vorjahresquartal einen leichten Anstieg. Der den Aktionären zurechenbare Reingewinn aus dem strategischen Geschäft erhöhte sich im Berichtsquartal um 10% auf CHF 1'418 Mio. von CHF 1'288 Mio. im zweiten Quartal 2014. Die Eigenkapitalrendite im strategischen Geschäft lag im zweiten Quartal 2015 bei 14%. Das Ziel bleibt eine Eigenkapitalrendite von 15% über den Marktzyklus für die Gruppe.

Wichtige Wachstumsregionen: Die Credit Suisse nutzt ihre 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 ein wichtiger Wachstumstreiber. Der Vorsteuergewinn in der Region wurde im ersten Halbjahr 2015 gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode mehr als verdoppelt. Im Private Banking & Wealth Management stiegen die Netto-Neugelder in der Region Asien-Pazifik im ersten Halbjahr 2015 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 13%.

Private Banking & Wealth Management

Private Banking & Wealth Management

	in der Periode / Ende			Veränderung in %		in der Periode / Ende		Veränderung in %
	2Q15	1Q15	2Q14	Quartal	Jahr	6M15	6M14	Jahr
Ausgewiesenes Ergebnis (in Mio. CHF)								
Nettoertrag	3'152	2'972	3'046	6	3	6'124	6'286	(3)
Rückstellung für Kreditrisiken	44	29	23	52	91	73	56	30
Personalaufwand	1'248	1'229	1'235	2	1	2'477	2'525	(2)
Total sonstiger Geschäftsaufwand	923	880	2'537	5	(64)	1'803	3'442	(48)
Total Geschäftsaufwand	2'171	2'109	3'772	3	(42)	4'280	5'967	(28)
Ergebnis vor Steuern	937	834	(749)	12	–	1'771	263	–
Kennzahlen (in %)								
Rendite auf dem regulatorischen Kapital	23,5	21,0	–	–	–	22,4	4,0	–
Aufwand-Ertrag-Verhältnis	68,9	71,0	123,8	–	–	69,9	94,9	–
Verwaltete Vermögen (in Mia. CHF)								
Verwaltete Vermögen	1'355,7	1'374,0	1'329,7	(1,3)	2,0	1'355,7	1'329,7	2,0
Netto-Neugelder	14,2	17,0	10,1	(16,5)	40,6	31,2	23,8	31,1

Private Banking & Wealth Management – strategische Ergebnisse

	in der Periode / Ende			Veränderung in %		in der Periode / Ende		Veränderung in %
	2Q15	1Q15	2Q14	Quartal	Jahr	6M15	6M14	Jahr
Strategische Ergebnisse (in Mio. CHF)								
Zinserfolg	1'096	981	954	12	15	2'077	1'917	8
Wiederkehrender Kommissions- und Gebührenertrag	1'082	1'067	1'136	1	(5)	2'149	2'275	(6)
Transaktions- und leistungsabhängige Erträge	925	922	865	0	7	1'847	1'784	4
Sonstiger Ertrag	(12)	0	(23)	–	(48)	(12)	(13)	(8)
Nettoertrag	3'091	2'970	2'932	4	5	6'061	5'963	2
Rückstellung für Kreditrisiken	31	25	30	24	3	56	47	19
Total Geschäftsaufwand	2'059	2'007	2'020	3	2	4'066	4'069	0
Ergebnis vor Steuern	1'001	938	882	7	13	1'939	1'847	5
davon Wealth Management Clients	669	636	569	5	18	1'305	1'147	14
davon Corporate & Institutional Clients	244	230	211	6	16	474	457	4
davon Asset Management	88	72	102	22	(14)	160	243	(34)
Kennzahlen (in %)								
Rendite auf dem regulatorischen Kapital	25,8	24,3	28,0	–	–	25,2	29,8	–
Aufwand-Ertrag-Verhältnis	66,6	67,6	68,9	–	–	67,1	68,2	–
Netto-Neugelder (in Mia. CHF)								
Netto-Neugelder	15,4	18,4	11,8	(16,3)	30,5	33,8	27,8	21,6

Private Banking & Wealth Management: Verbesserung der Margen und Profitabilität

- Anhaltende Ertragsdynamik in den Bereichen Wealth Management Clients und Corporate & Institutional Clients
- Netto-Neugelder von insgesamt CHF 14,2 Mia. dank Zuflüssen aus wichtigen Wachstumsregionen

Im zweiten Quartal 2015 wies die Division Private Banking & Wealth Management einen Nettoertrag von CHF 3'152 Mio. und einen Vorsteuergewinn von CHF 937 Mio. aus. Im strategischen Geschäft wurde dank eines massgeblichen Beitrags der Bereiche Wealth Management Clients und Corporate & Institutional Clients ein Vorsteuergewinn von CHF 1'001 Mio. erzielt, dem aufgrund der Verkaufs- und Umstrukturierungsmassnahmen

im vierten Quartal 2014 ein niedrigeres Ergebnis im Asset Management gegenüberstand. Die Rendite auf dem regulatorischen Kapital im strategischen Geschäft belief sich auf 26% und das Aufwand-Ertrag-Verhältnis verbesserte sich auf 67%.

Im zweiten Quartal 2015 beliefen sich die Netto-Neugelder im strategischen Geschäft des Private Banking & Wealth Management auf CHF 15,4 Mia. Der Bereich Wealth Management Clients verbuchte Netto-Neugelder in Höhe von CHF 9,0 Mia. infolge anhaltend starker Zuflüsse aus Asien-Pazifik, insbesondere aus dem Grossraum China, sowie eines soliden Beitrags aus der Schweiz und der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA). Dem Netto-Neugeldzufluss in der Schweiz kam die gute Dynamik im Segment der äusserst vermögenden Privatkunden (UHNW) zugute. Die Netto-Neugelder im Private Banking & Wealth Management beliefen sich im Berichtsquartal auf insgesamt CHF 14,2 Mia., einschliesslich Abflüssen von CHF 1,6 Mia. aus dem Bereich Corporate & Institutional Clients in der Schweiz infolge des Niedrigzinsumfelds und der damit verbundenen Anpassungen bei der Preisgestaltung von Bareinlagen.

Der Bereich Wealth Management Clients verzeichnete eine Nettomarge von 31 Basispunkten. Die Nettomarge stieg damit gegenüber dem Vorjahresquartal und dem ersten Quartal 2015 um 3 Basispunkte bzw. 1 Basispunkt. Der Zinserfolg im Bereich Wealth Management Clients verbesserte sich insbesondere aufgrund von höheren Margen auf Ausleihungen und einem höheren durchschnittlichen Ausleihungsvolumen.

Die Division Private Banking & Wealth Management reduzierte die risikogewichteten Aktiven weiter um CHF 3,2 Mia. und das Leverage Exposure um CHF 9,7 Mia. Im nicht strategischen Geschäft des Private Banking & Wealth Management wurden mit risikogewichteten Aktiven von CHF 4,5 Mia. und einem Leverage Exposure von CHF 3,9 Mia. bereits am Ende des zweiten Quartals 2015 die für Ende 2015 festgelegten Ziele erreicht.

Das nicht strategische Geschäft wies mit niedrigeren Erträgen als im zweiten Quartal 2014 einen Vorsteuerverlust von CHF 64 Mio. aus. Der Geschäftsaufwand belief sich auf CHF 112 Mio. und war in erster Linie auf die weitere Abwicklung von Geschäftsaktivitäten sowie auf Kosten in Höhe von CHF 66 Mio. zur Erfüllung der Anforderungen bezüglich des Vergleichs mit den US-Behörden im Zusammenhang mit dem ehemaligen grenzüberschreitenden US-Geschäft zurückzuführen.

Strategische Initiativen: Im Berichtsquartal trieb das Private Banking & Wealth Management die Wachstumsinitiativen erfolgreich weiter voran. Neben der Aktualisierung der Leistungsangebote für Vermögensverwaltungsmandate führte die Credit Suisse am 1. April 2015 in der Schweiz und anderen ausgewählten Märkten ihr neues Beratungsangebot *Credit Suisse Invest* ein, das den Kunden mehr Flexibilität und Transparenz bietet. Die Mandatsdurchdringung stieg vor diesem Hintergrund von 17% per Ende 2014 auf 20% per Ende des Berichtsquartals an, wobei sich die starke Verkaufsdynamik fortsetzen dürfte.

Darüber hinaus erweitert die Credit Suisse ihre Kreditvergabe an äusserst vermögende Privatkunden weiter. Seit der Lancierung des Programms für äusserst vermögende Privatkunden im Jahr 2013 stieg das Kreditvolumen um 43% auf CHF 40 Mia. Im zweiten Quartal 2015 beliefen sich die Netto-Neukredite an äusserst vermögende Privatkunden auf CHF 1,3 Mia. und seit Beginn des Programms auf insgesamt CHF 8,5 Mia. Dies steht in Einklang mit dem Ziel, die Kreditvergabe in diesem wichtigen Kundensegment zu erweitern.

Die Weiterentwicklung des digitalen Angebots der Bank ist zu einem wichtigen Schwerpunkt geworden, da die Kunden zunehmend auf Mobile Banking in Echtzeit angewiesen sind. Im Heimmarkt Schweiz, in dem die Credit Suisse bereits über eine starke Online-Banking-Präsenz verfügt, wurde die Mobile-Private-Banking-App überarbeitet. Dies erfolgte im Anschluss an die Einführung der digitalen Plattform für Kunden in der Region Asien-Pazifik. Diese Technologie ermöglicht es den Kunden, wo und wann immer sie es wünschen, auf ihre Portfolios sowie auf Marktdaten und Research-Studien zuzugreifen, die auf ihre jeweiligen Investitionsziele zugeschnitten sind. Zudem wird der Austausch zwischen Kunden und ihren Kundenberatern sowie Credit Suisse Experten weltweit vereinfacht. Die Credit Suisse ist bestrebt, ihr digitales Angebot weiter auszubauen und dieses und nächstes Jahr in beiden Regionen neue Funktionen anzubieten. Ab 2016 soll diese Plattform auch Kunden in den Regionen Nord- und Südamerika sowie EMEA zur Verfügung stehen.

Investment Banking

Investment Banking

	in der Periode / Ende			Veränderung in %		in der Periode / Ende		Veränderung in %
	2Q15	1Q15	2Q14	Quartal	Jahr	6M15	6M14	Jahr
Ausgewiesenes Ergebnis (in Mio. CHF)								
Nettoertrag	3'381	3'583	3'342	(6)	1	6'964	6'758	3
Rückstellung für Kreditrisiken	7	1	(5)	–	–	8	(5)	–
Personalaufwand	1'545	1'552	1'499	0	3	3'097	3'020	3
Total sonstiger Geschäftsaufwand	1'214	1'085	1'096	12	11	2'299	2'164	6
Total Geschäftsaufwand	2'759	2'637	2'595	5	6	5'396	5'184	4
Ergebnis vor Steuern	615	945	752	(35)	(18)	1'560	1'579	(1)
Kennzahlen (in %)								
Rendite auf dem regulatorischen Kapital	9,9	14,7	12,3	–	–	12,3	13,0	–
Aufwand-Ertrag-Verhältnis	81,6	73,6	77,6	–	–	77,5	76,7	–

Investment Banking – strategische Ergebnisse

	in der Periode / Ende			Veränderung in %		in der Periode / Ende		Veränderung in %
	2Q15	1Q15	2Q14	Quartal	Jahr	6M15	6M14	Jahr
Strategische Ergebnisse (in Mio. CHF)								
Anleihenemissionsgeschäft	467	332	483	41	(3)	799	951	(16)
Aktienemissionsgeschäft	240	153	268	57	(10)	393	451	(13)
Total Emissionsgeschäft	707	485	751	46	(6)	1'192	1'402	(15)
Beratungs- und sonstige Kommissionserträge	207	132	161	57	29	339	341	(1)
Total Emissions- und Beratungskommissionen	914	617	912	48	0	1'531	1'743	(12)
Anleihenverkauf und -handel	1'403	1'732	1'470	(19)	(5)	3'135	3'056	3
Aktienverkauf und -handel	1'320	1'344	1'119	(2)	18	2'664	2'325	15
Total Verkauf und Handel	2'723	3'076	2'589	(11)	5	5'799	5'381	8
Sonstige	(88)	(67)	(121)	31	(27)	(155)	(204)	(24)
Nettoertrag	3'549	3'626	3'380	(2)	5	7'175	6'920	4
Rückstellung für Kreditrisiken	7	1	(5)	–	–	8	(5)	–
Total Geschäftsaufwand	2'632	2'510	2'343	5	12	5'142	4'755	8
Ergebnis vor Steuern	910	1'115	1'042	(18)	(13)	2'025	2'170	(7)
Kennzahlen (in %)								
Rendite auf dem regulatorischen Kapital	15,6	18,6	18,7	–	–	17,1	19,8	–
Aufwand-Ertrag-Verhältnis	74,2	69,2	69,3	–	–	71,7	68,7	–

Investment Banking: Gute Erträge im strategischen Geschäft

- Erträge geprägt von einer verbesserten Entwicklung des Aktien- und Beratungsgeschäfts, der ein tieferes Ergebnis im Anleihengeschäft gegenüberstand
- Gewinnrückgang gegenüber dem Vorjahresquartal; Ertragswachstum wurde beeinträchtigt durch höhere Ausgaben, hauptsächlich zurückzuführen auf Investitionen in die regulatorische, Risiko- und Compliance-Infrastruktur
- Weitere Reduktion des Leverage Exposure im strategischen und im nicht strategischen Geschäft

Das Investment Banking verzeichnete im zweiten Quartal 2015 bei einem ausgewiesenen Nettoertrag von CHF 3'381 Mio. einen Vorsteuergewinn von CHF 615 Mio. Der schwächere durchschnittliche Wechselkurs des Schweizer Franken gegenüber dem US-Dollar belastete im Berichtsquartal das Ergebnis im Investment Banking. Dies wirkte sich positiv auf die Erträge aus, hatte jedoch einen negativen Einfluss auf die Kosten. Gegenüber dem

zweiten Quartal 2014 stiegen die Erträge in Schweizer Franken leicht infolge guter Ergebnisse im Aktiengeschäft, insbesondere in der Region Asien-Pazifik, und im Beratungsgeschäft. Gegenüber dem Vorjahresquartal stieg der Geschäftsaufwand um 6% in Schweizer Franken bzw. um 1% in US-Dollar, hauptsächlich aufgrund von Kosten verbunden mit der regulatorischen, Risiko- und Compliance-Infrastruktur.

Im ersten Halbjahr 2015 verbesserte sich das Leverage Exposure im strategischen und im nicht strategischen Geschäft mit einer Reduktion um USD 81 Mia. deutlich. Im zweiten Quartal 2015 wurde das Leverage Exposure um USD 22 Mia. auf USD 675 Mia. verringert. Bis Ende 2015 gilt für das Leverage Exposure der Division ein Ziel von USD 600 Mia. bis USD 620 Mia. Bei den risikogewichteten Aktiven gemessen in US-Dollar war im Vergleich zum Vorquartal aufgrund von Anpassungen der Berechnungsmethode und Währungseffekten ein leichter Anstieg zu verzeichnen.

Im strategischen Geschäft betrug der Vorsteuergewinn CHF 910 Mio. Im Vergleich zum zweiten Quartal 2014 ist dies ein Rückgang um 13%, da den höheren Erträgen ein gestiegener Geschäftsaufwand – wie oben erläutert – gegenüberstand. Der Ertrag im Anleihenverkauf und -handel war gegenüber einem guten Vorjahresquartal rückläufig, da die schlechteren Marktbedingungen im Juni zu einem risikoaversen Geschäftsumfeld führten. Das verbesserte Ergebnis im Aktienverkauf und -handel war in erster Linie auf die verstärkte Aktivität in Asien-Pazifik zurückzuführen. Der Ertrag im Emissions- und Beratungsgeschäft war gegenüber dem zweiten Quartal 2014 stabil, da den höheren Beratungsgebühren niedrigere Erträge aus dem Anleihenemissionsgeschäft gegenüberstanden. Im Vergleich zum Vorquartal stiegen die Erträge aus dem Emissions- und Beratungsgeschäft aufgrund der verbesserten Kundenaktivität bei Fusionen und Übernahmen sowie bei Anleihen- und Aktienemissionen.

Das nicht strategische Geschäft des Investment Banking verzeichnete einen Vorsteuerverlust von CHF 295 Mio. und einen negativen Nettoertrag von CHF 168 Mio. im zweiten Quartal 2015. Der negative Nettoertrag verzeichnete gegenüber dem zweiten Quartal 2014 einen Anstieg, während der Geschäftsaufwand aufgrund von niedrigeren Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten rückläufig war.

Kapital, Leverage und Kosten

Eigenmittel- und Leverage-Kennzahlen

Ende	Gemäss Einführungs- bestimmung («Phase-in»)			Vollständig umgesetzt («Look-through»)		
	2Q15	1Q15	4Q14	2Q15	1Q15	4Q14
BIZ-Eigenmittelquoten (in %)						
Quote des harten Kernkapitals (CET1)	13,9	13,8	14,9	10,3	10,0	10,1
Kernkapitalquote (T1)	16,7	16,5	17,1	14,3	14,0	14,0
Gesamtkapitalquote	20,1	20,0	20,8	16,6	16,4	16,5
Leverage-Kennzahlen (in %, wo nicht anders vermerkt)						
Leverage-Risikoposition (in Mia. CHF)	1'067,4	1'108,6	1'157,6	1'061,8	1'102,7	1'149,7
BIZ-Leverage-Ratio des harten Kernkapitals (CET1)	3,7	3,6	3,7	2,7	2,6	2,5
BIZ-Leverage-Ratio des Kernkapitals (T1)	4,4	4,3	4,3	3,7	3,6	3,5
Schweizer Leverage Ratio	5,3	5,2	5,2	4,3	4,2	4,1

Weitere Reduktion des Leverage Exposure

- Stetige Fortschritte beim Abbau des Leverage Exposure; auf Kurs in Bezug auf Zielsetzungen für das Jahresende
- Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 10,3%

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

Die Credit Suisse strebt bis Ende 2015 ein Leverage Exposure von CHF 940 Mia. bis CHF 960 Mia. (wechsellkursbereinigt) an. Bis Ende 2015 wird gemäss Schweizer Regeln eine ungewichtete Eigenkapitalquote (Leverage Ratio) auf Look-through-Basis, das heisst unter voller Berücksichtigung der ab 2019 geltenden Regeln, 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 das Leverage Exposure weiter um 4% auf CHF 1'067 Mia. Per Quartalsende belief sich die Schweizer Leverage Ratio auf Look-through-Basis auf 4,3% und die Tier 1 Leverage Ratio auf Look-through-Basis (BIZ) auf 3,7%, wobei die Leverage Ratio auf Look-through-Basis für das harte Kernkapital (CET1) bei 2,7% lag.

Eine weitere wichtige Messgrösse zur Bewertung der Kapitalbasis von Banken ist die Quote des harten Kernkapitals (CET1) gemessen an den risikogewichteten Aktiven auf Look-through-Basis. Per Ende des zweiten Quartals 2015 wies die Credit Suisse eine Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 10,3% aus. Diese liegt über der Quote von 10,1% per Jahresende 2014.

Kosteneinsparungen von rund CHF 3,5 Mia. seit 2011

- Kostensenkungsziel liegt weiterhin bei etwa CHF 4,0 Mia. bis Ende 2015

Seitdem das Kostensenkungsprogramm im Jahr 2011 aufgelegt wurde, erzielte die Credit Suisse bis zum Ende des zweiten Quartals 2015 Kosteneinsparungen von rund CHF 3,5 Mia. Im Private Banking & Wealth Management und für das Infrastrukturkostenprogramm ist die Credit Suisse auf gutem Weg, ihre Zielwerte für das Jahresende zu erreichen. Allerdings herrschte im Investment Banking ein starker Gegenwind, der sich in Form von höheren direkten Kosten infolge gestiegener indirekter Steuerausgaben und ertragsabhängiger Kosten äusserte. Im Jahresverlauf wird die Credit Suisse ihre Sparmassnahmen fortsetzen, sodass bis Ende 2015 insgesamt etwa CHF 4,0 Mia. eingespart werden können.

Das Management unterzieht die bestehende Strategie derzeit einer tiefgreifenden Überprüfung, deren Ergebnisse voraussichtlich vor Jahresende bekanntgegeben werden. Sobald dieser Prozess abgeschlossen ist, können sich die oben aufgeführten Kostensenkungspläne und -ziele unter Umständen ändern.

Dokumentation Quartalsergebnisse

Diese Medienmitteilung enthält ausgewählte Informationen aus dem vollständigen Earnings Release zum Finanzergebnis im zweiten Quartal 2015 (2Q15 Earnings Release), die unseres Erachtens von besonderem Interesse für Medienschaffende sind. Das vollständige Earnings Release zum Finanzergebnis im zweiten Quartal 2015, das 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 das vollständige Earnings Release zum Finanzergebnis enthalten.

Das vollständige Earnings Release 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 zweiten Quartals 2015 – Donnerstag, 23. Juli 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	Tidjane Thiam, Chief Executive Officer David Mathers, Chief Financial Officer	Tidjane Thiam, 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: 78222198#	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: 77352279# Konferenz-ID Deutsch: 78273813#

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.