

**Ordentliche Generalversammlung der CREDIT SUISSE GROUP AG
Zürich, 26. April 2013**

**Ansprache von Urs Rohner
Präsident des Verwaltungsrats**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Geschätzte Damen und Herren

Die Finanzindustrie befindet sich weltweit im Umbruch. Sie lesen darüber jeden Tag in den Medien. Es ist also nicht überraschend, dass auch das Jahr 2012 ein ausgesprochen anspruchsvolles Geschäftsjahr war.

Ich habe Ihnen im letzten Jahr an dieser Stelle dargelegt, dass der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung ein gemeinsames Ziel haben: Wir wollen sicherstellen, dass die Credit Suisse optimal für eine erfolgreiche Zukunft aufgestellt ist, ihr Geschäft nachhaltig profitabel betreibt und Mehrwert für Aktionäre, Kunden und die Gesellschaft erzielt.

Entsprechend haben wir 2012 unsere strategischen Zielsetzungen weiter entwickelt und grundlegende Veränderungen im operativen Geschäft vorgenommen. Den schwierigen Marktbedingungen zum Trotz waren wir in der Lage, einen um Sondereffekte bereinigten Vorsteuergewinn von CHF 5.0 Milliarden zu erzielen, was einer Verdoppelung zum Vorjahr entspricht. Gegenüber dem Vorjahr steigerten wir den bereinigten Reingewinn von knapp CHF 1.8 Milliarden auf CHF 3.6 Milliarden, ebenfalls eine Verdoppelung im Vergleich zu 2011.

Für das Geschäftsjahr 2012 richteten wir zum 156. Mal in Folge ohne Unterbruch seit der Gründung unserer Gesellschaft im Jahre 1856 eine Dividende aus. Angesichts der grossen Herausforderungen, die wir zu bewältigen hatten und des insgesamt schwierigen Marktumfeldes, dürfen wir sagen, dass wir uns gut geschlagen haben - auch mit Blick auf unsere Konkurrenz. Zufrieden sind wir damit allerdings nicht; wir haben den Anspruch, uns weiter zu verbessern.

Unser CEO, Brady Dougan, wird nachher in seinem Referat auf das Jahresergebnis im Einzelnen eingehen. Zuvor möchte ich Ihnen aber unsere Strategie etwas detaillierter erläutern und Ihnen einen

Überblick geben, wie wir diese im Jahre 2012 umgesetzt haben, welche Prioritäten wir für die Zukunft setzen und in welchem Umfeld wir uns dabei aller Voraussicht nach bewegen werden.

Strategie der Bank und Umsetzung 2012

Die Strategie der Credit Suisse stützt sich im Wesentlichen auf drei Pfeiler: Erstens auf unsere Präsenz als starke und grosse Universalbank im Schweizer Heimmarkt, zweitens auf unsere global führende Stellung im Vermögensverwaltungsgeschäft für private und institutionelle Investoren und drittens auf unsere führende Stellung im Kapitalmarktgeschäft und in den von uns betriebenen Geschäften im Investment Banking.

Die Schweiz ist unser Heimmarkt – seit mehr als 150 Jahren. In der Schweiz sind wir eine breit aufgestellte Universalbank. Über 19'000 Mitarbeitende sind hier für die Credit Suisse tätig. Unseren Privatkunden steht ein breites Leistungsangebot zur Verfügung, das globale Ausrichtung, strukturierte Beratungsprozesse und Zugang zu einer grossen Palette innovativer Produkte verbindet. Unseren Unternehmenskunden bieten wir Beratung und Lösungen für ein weites Spektrum an Bankdienstleistungen an. Zu unseren Schweizer Unternehmenskunden gehören KMUs, Weltkonzerne, Banken, Versicherungen und Pensionskassen. Im Asset Management profitieren wir von unserer starken Stellung im traditionellen Schweizer Geschäft sowie einer breiten Auswahl an alternativen Anlageprodukten. Im Investment Banking-Geschäft bieten wir unseren Schweizer Kunden schliesslich ein breites Angebot an spezifischen Finanzdienstleistungen an und lassen sie von unseren marktführenden Positionen im Kredit- und Kapitalmarkt sowie in der Fusions- und Unternehmensberatung in der Schweiz profitieren.

Gerade in unserem Heimmarkt zeigt sich damit, wie wertvoll unser integriertes Angebot, inklusive Investment Banking, für unsere stark exportorientierten Unternehmenskunden ist.

Im November des vergangenen Jahres führten wir die früheren Divisionen Private Banking und Asset Management in die neue Division Private Banking & Wealth Management zusammen. Gleichzeitig wurde der grösste Teil unseres Wertpapierhandels und -vertriebs in der Schweiz vom Investment Banking in die neue Vermögensverwaltungsdivision übertragen. Mit dieser Integration schufen wir ein weltweit führendes Vermögensverwaltungsgeschäft. Im Bereich Wealth Management Clients haben wir bereits 2012 deutliche Fortschritte im Hinblick auf eine gezielte Kundenorientierung und eine konsequente Servicekultur erzielt. Ferner konzentrierten wir uns strategisch auf wachstumsstarke und grosse Märkte, das Segment

der äusserst vermögenden Privatkunden, die sogenannten Ultra High Net Worth Individuals, sowie auf die Ausbildung und Qualität unserer Mitarbeitenden. Gleichzeitig haben wir unsere Profitabilität erhöht. Im Asset Management fokussieren wir uns auf liquide, skalierbare alternative Anlageprodukte mit starker Präsenz in den aufstrebenden Märkten (Emerging Markets) und sogenannte Core Investments wie unsere Aktien-, Fixed Income-, Immobilien- und Indexmandate. Dafür haben wir entschieden, uns von Bereichen zu trennen, die viel Kapital gebunden haben und tiefe Renditen erzielten und wir haben unser Geschäft gezielt optimiert.

Im Investmentbanking schliesslich haben wir seit 2008 das Geschäftsmodell auf ein kundenfokussiertes kapitaleffizientes Modell umgebaut. Zusammen mit unserer konservativen Finanzierungs- und Liquiditätsposition und unserer starken Kapitalbasis stärkt dies unsere Stellung in Zeiten volatiler Märkte und tiefgreifender Veränderungen in unserer Branche. Im Jahre 2012 hat die Credit Suisse weitere Fortschritte bei der Umsetzung unserer strategischen Initiativen erzielt. Wir haben nochmals umfassende Veränderungen am Geschäftsmodell vorgenommen, haben die Risiken markant reduziert und sind eine der ersten Basel-III-konformen Banken weltweit geworden. Insbesondere das Fixed Income-Geschäft haben wir bereits jetzt auf die strengen Kapitalanforderungen von Basel III ausgerichtet. Das Fixed-Income-Geschäft – also das Geschäft mit festverzinslichen Wertpapieren – bleibt für uns zentral. Für eine Bank, die ihre Kunden umfassend unterstützen und beraten will, ist die Präsenz im Fixed Income-Markt, dem grössten globalen Finanzmarkt überhaupt, nach unserer Überzeugung unumgänglich. Unser angepasstes Geschäftsmodell ist darauf ausgelegt, auch in diesem Segment unsere Kunden entsprechend zu bedienen. Dass unser Modell trägt, zeigt sich auch daraus: Wir haben 2012 mit einem Drittel weniger Risikoaktiven über 50% mehr Ertrag erzielt. Gleichzeitig haben wir unsere Kosteninitiativen im Investment Banking weiter vorangetrieben und massive Einsparungen erzielt. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sind deshalb überzeugt, dass wir mit unserem angepassten Portfolio unter Basel III attraktive Renditen erwirtschaften können, und wir werden keine Geschäfte betreiben, die nicht nachhaltig über einen Zyklus ihre Kapitalkosten verdienen können.

Sie alle haben die Diskussionen über die Stärkung der Kapitalbasis im Bankensektor mitverfolgt. Wir haben mit einer Reihe von Massnahmen im vergangenen Jahr die Kapitalbasis unserer Gesellschaft um CHF 15.3 Milliarden verstärkt. Damit haben wir per Ende 2012 eine ausgewiesene Look-through Swiss Core Capital Ratio von 9.0% erreicht - 9.6% nach Ende des ersten Quartals 2013 - und wir gehen davon aus, dass wir die auf Ende 2018 geltenden strengen Schweizer Anforderungen von 10% bereits im

zweiten oder dritten Quartal dieses Jahres übertreffen werden. Wir verfügen damit über eine sehr starke Eigenkapitalausstattung wie nur wenige andere Banken.

Zusätzlich haben wir die Bilanzsumme per Ende 2012 auf CHF 924 Milliarden reduziert, was einem Rückgang von CHF 125 Milliarden gegenüber dem Vorjahr entspricht.

An gleicher Stelle habe ich Ihnen vor einem Jahr Massnahmen zur Steigerung der Effizienz angekündigt. Die Gesellschaft hat dabei gute Fortschritte erzielt. Nicht nur arbeiten wir effizienter, wir haben auch die Kostenbasis erheblich verringert. Die Gesamtkosten von CHF 20.5 Milliarden per Mitte 2011 wurden per Ende 2012 um CHF 2 Milliarden auf CHF 18.5 Milliarden reduziert. Bis Ende 2015 soll eine Gesamtreduktion der Kosten um CHF 4.4 Milliarden erreicht werden. Wir sind dabei auf gutem Weg.

Sie sehen, meine geschätzten Damen und Herren, die Credit Suisse hat im vergangenen Jahr auf der Grundlage unserer strategischen Analyse auf allen Ebenen Massnahmen ergriffen, konsequent umgesetzt und unsere operative Leistungsfähigkeit weiter voran getrieben. Genau so, wie ich es Ihnen an der letzten Generalversammlung in Aussicht gestellt hatte. In dieser Phase des Übergangs haben wir 2012 dennoch Marktanteile gewonnen, solide Erträge erzielt und dabei eine bereinigte Eigenkapitalrendite von 10% erwirtschaftet.

Der Geschäftsleitung unter der Führung von Brady Dougan gebührt grosse Anerkennung und Dank für die erfolgreiche Umsetzung der strategischen Vorgaben unter schwierigen Bedingungen. Und unseren engagierten Mitarbeitenden im In- und Ausland gebührt unser aller besonderer Dank für ihre ausserordentlichen Leistungen in einem äusserst anspruchsvollen Umfeld, das geprägt ist von einem fundamentalen Wandel unserer Industrie.

Prioritäten 2013

Meine Damen und Herren, ich wollte Ihnen mit meinen bisherigen Ausführungen erläutern, was wir getan haben, um die bestmöglichen Voraussetzungen für den künftigen Erfolg der Credit Suisse zu schaffen. Auch wenn wir eher zurückhaltend kommuniziert haben, sind die eingeleiteten organisatorischen Änderungen fundamental. Sie sollen uns Vorteile hinsichtlich der Effizienz bringen, aber auch spürbare Verbesserungen bei der Kundennähe und dem Kundenservice. Darauf wollen wir uns im laufenden Jahr konzentrieren.

Grosses Wachstumspotenzial für die Credit Suisse besteht nach wie vor im globalen Vermögensverwaltungsgeschäft, insbesondere mit Blick auf die anspruchsvollen Kunden in den aufstrebenden Märkten - auch wenn dieses Geschäft nach meiner Überzeugung in Zukunft markant anders aussehen wird als in der Vergangenheit. Die Vermögensbildung verlagert sich weiter in die sogenannten Emerging Markets. Dies zeigen Analysen, wie etwa der alljährlich erscheinende Global Wealth Report des Credit Suisse Research Institute. Unsere Strategie richtet sich darauf aus, in diesen Märkten das Potenzial zu realisieren, den sich ändernden Bedürfnissen der anspruchsvollen Kunden nachzukommen und unsere starke Position im obersten Kundensegment konsequent und kontinuierlich auszubauen. Wir sind eine der grössten Banken in der Vermögensverwaltungsbranche und wir sind mit einer starken globalen Präsenz gut aufgestellt, um auch im neuen regulatorischen Umfeld und ungeachtet des anhaltenden Margendrucks attraktive Renditen zu erwirtschaften.

Mit Blick darauf haben wir Ende März dieses Jahres die Übernahme des privaten Vermögensverwaltungsgeschäfts von Morgan Stanley in der Region EMEA ausserhalb der Schweiz bekannt gegeben. Mit dieser Übernahme ergänzen wir unsere bestehenden Aktivitäten an strategisch wichtigen internationalen Standorten.

Gerade in den Wachstumsmärkten sehen wir auf Grund der steigenden Kundenbedürfnisse immer wieder, über welches Potential unser integriertes Geschäftsmodell verfügt. Es ist nach wie vor eine der grössten Stärken unseres Angebots in der Vermögensverwaltung. Durch die enge Zusammenarbeit zwischen Investment Banking und Private Banking & Wealth Management werden wir unsere Kunden noch gezielter bedienen können. Natürlich profitieren unsere Schweizer Private Banking Kunden ebenso von der globalen Credit Suisse. Dank unserer Expertise aus dem Investment Banking und dem Asset Management können wir ihnen beispielsweise Investitionen in alternativen Anlagen oder in Schwellenmärkte bieten.

Im Investment Banking sehen wir eine anhaltend positive Entwicklung unserer Marktanteile in denjenigen Geschäftsfeldern, die wir auch künftig betreiben wollen und in denen wir eine führende Position halten oder anstreben. Das Investment Banking, wie wir es betreiben, bleibt denn auch in unserer Strategie zentral und wichtig. Die guten Zahlen des ersten Quartals sind für uns dabei Beleg und Ansporn zugleich. Das regulatorische Umfeld hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Der Änderungsbedarf ist identifiziert und zumindest in der Schweiz zum grossen Teil umgesetzt. Es geht jetzt darum, eine auch international einheitliche Umsetzung der verschiedenen Regulierungsvorhaben sicher zu stellen. Nur so

kann ein verzerrter Wettbewerb mit ungleichen Spiessen verhindert werden. Auch gilt es wachsam zu bleiben gegenüber aufkommenden Tendenzen zu fragmentierter sowie extraterritorial wirkender Bankenregulierung in einzelnen Ländern.

Neben all diesen regulatorischen und geschäftlichen Herausforderungen gilt es aber auch einen Konsens - oder besser einen neuen Konsens - zwischen Wirtschaft, Politik und Gesellschaft zu finden. Dazu müssen wir als Unternehmen und als Bank – und als Verantwortliche dieses Unternehmens – unseren Beitrag leisten. Der wirtschaftliche Erfolg der Credit Suisse hängt auch damit zusammen und kann nur dann langfristig gesichert werden, wenn wir mit unserer Tätigkeit zur Wertschöpfung der Gemeinschaft beitragen. Dafür steht unsere eigene Unternehmenskultur, die darauf basiert, im Interesse aller unserer Kunden das Beste und das Richtige zu tun. Es muss allen klar sein, dass korrektes Verhalten, die Einhaltung der Vorschriften und der gute Ruf des Unternehmens den langfristigen Unternehmenswert mehren. Dazu gehört aber auch, dass die Banken als wichtiges und dienendes Element der Volkswirtschaft und der Gesellschaft in der Öffentlichkeit wieder besser verstanden werden.

Entwicklung des Schweizer Finanzplatzes als ein für die Credit Suisse entscheidender Erfolgsfaktor

Gerade unsere Tätigkeit in der Schweiz veranschaulicht dabei sehr gut, wie eng unser Geschäft seit über 150 Jahren mit der hiesigen Wirtschaft und der Gesellschaft verbunden ist. Die Credit Suisse ist heute nicht nur einer der grössten Arbeitgeber des Landes - jeder sechste Mitarbeitende des Schweizer Bankensektors arbeitet für die Credit Suisse. Die Bank und ihre Mitarbeitenden sind auch wichtige Steuerzahler, und die Credit Suisse zählt mit Einkäufen von über CHF 2.0 Milliarden zu den grössten Kunden von Schweizer Unternehmen.

Die Credit Suisse ist vor allem aber ein verlässlicher Partner für Kunden, als Kreditgeber für Privat- und Firmenkunden mit einem Kreditvolumen von über CHF 150 Milliarden und als kapitalstarker Vermögensverwalter. Insgesamt rund 2 Millionen Privatkunden und über 100'000 Firmenkunden zeugen von der tiefen Verwurzelung in unserem Heimmarkt.

Unsere Firmenkunden, die meisten von ihnen KMU, spielen für das Wachstum und den Wohlstand der Schweiz eine wichtige Rolle. Als deren strategischer Partner ist es für die Credit Suisse deshalb absolut entscheidend, dass die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Schweiz im Allgemeinen und des Finanzplatzes Schweiz im Besonderen auch in Zukunft erhalten bleibt. Dafür ist jedoch einiges zu tun.

Lassen Sie mich dazu abschliessend einige Überlegungen anstellen:

Mit der Umsetzung der Minder-Initiative wird die Schweiz dereinst über ein im internationalen Vergleich ausgesprochen rigides Aktienrecht verfügen, was Fragen der Corporate Governance betrifft. Darüber hinaus wird unser Aktienrecht aber im Vergleich zu anderen Ländern liberal und ausgewogen bleiben. Im Finanzbereich kommen dazu strengste, von den Banken mitgetragene Kapital- und Liquiditätsvorschriften. Im internationalen Vergleich stark kapitalisierte Banken werden inskünftig für unseren hiesigen Finanzplatz aber aus meiner Sicht eine wichtige Trumpfkarte sein.

Als Wirtschaftsstandort verfügt die Schweiz zusätzlich über weitere Stärken, die sie nicht leichtfertig preisgeben darf: Einerseits ist die Steuerbelastung dank der effizienzfördernden Wirkung des Steuerwettbewerbs verglichen mit anderen europäischen Staaten nach wie vor verhältnismässig tief. Andererseits profitiert die Schweiz von einer überwiegend liberalen Wirtschaftsordnung. Dazu kommt ein verlässliches Rechtssystem und politische Stabilität sowie eine vernünftige Finanzpolitik. Unser Land ist grundsätzlich auch für ausländische Investitionen offen, teilweise weit offener als dies im umgekehrten Verhältnis gilt.

Ich bin überzeugt, dass sich die Schweiz und auch die Schweizer Finanzindustrie insgesamt für die Zukunft in einer vielversprechenden Ausgangslage befinden. Diese bleibt jedoch nur dann bestehen, wenn wir alle zusammen - Industrie, Finanzbranche und Politik - unsere Hausaufgaben lösen.

Es liegt insbesondere an den Finanzinstituten selber, vermehrt zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Standorts und Finanzplatzes beizutragen. Dabei ist der Konsens der Finanzindustrie über die künftige Richtung unabdingbar, und das regelmässig zu hörende Lamento einiger, welche Veränderungen des Umfelds nicht - oder immer noch nicht - wahr haben wollen, ist weder hilfreich noch zielführend.

Die Banken müssen ihre Anstrengungen zur Unterstützung hier domizilierter Unternehmen intensivieren, gerade auch der kleineren und mittleren – sowohl im Inland wie bei der Erschliessung neuer Märkte im Ausland. Zudem ist das Vermögensverwaltungsgeschäft neu zu beleben, etwa durch die bessere Nutzung der Chancen aus der Neuausrichtung der Beratungsstandards, dem Anbieten steuerkonformer und innovativer Anlagelösungen sowie im Bereich der Fondsverwaltung. Dazu gehört zwingend auch die konsequente Ausrichtung auf steuerkonforme Gelder. Dabei gilt: Wissentlich ungesteuerte Gelder von Kunden anzunehmen, kann kein Geschäftsmodell für die Zukunft sein. Im Interesse des gesamten

Finanzplatzes und der Schweizer Wirtschaft ist es aber auch unsere Pflicht, in Zusammenarbeit mit dem Bundesrat und den Behörden die Vergangenheitsproblematik – insbesondere, aber nicht nur, hinsichtlich der USA – jetzt zeitnah und abschliessend zu lösen. Darauf zu hoffen, dass sich das Altlasten-Thema durch Zeitablauf selber erledigen wird, ist kein erfolgversprechender Ansatz, sondern wird die Probleme für alle nur weiter verstärken. Zugleich wird man international einen Konsens über die künftige Politik und die in Zukunft geltenden Regeln finden müssen. Entscheidend ist dabei nicht, wie das entsprechende Modell oder die entsprechenden Modelle heissen, sondern aus Schweizer Sicht, dass derartige Lösungen auf global gültigen und global umgesetzten Standards basieren.

Zudem sollten ein paar alte Zöpfe abgeschnitten werden, wenn wir die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts und des Finanzplatzes erhalten und stärken wollen. Dazu zählt die vollständige Abschaffung der Stempelsteuer, wo erste positive Schritte im Bereich der Emissionsabgabe vorgenommen wurden, um eine flexiblere Finanzierung von Unternehmen zu ermöglichen. Zudem kann im Rahmen der Unternehmenssteuerreform III das Umfeld für Unternehmen wettbewerbsfähiger gestaltet werden. Gleichzeitig ist der Zutritt zu den Märkten der EU sicher zu stellen, zumal viele Arbeitsplätze in der Schweizer Finanzbranche direkt oder indirekt von im Ausland generierten Erträgen abhängen. Gerade dieser Zugang zum europäischen Markt wird jedoch durch verschiedene europäische Gesetzesprojekte gefährdet, falls die Schweiz nicht rasch gleichwertige Gesetze erlässt. Eine zügige, EU-äquivalente Ausgestaltung des Finanzdienstleistungsgesetzes bzw. des Finanzmarktinfrastrukturgesetzes ist deshalb unbedingt erforderlich.

Meine Damen und Herren, die Schweiz und der Schweizer Finanzplatz haben auch in einem sich schnell verändernden Umfeld ein grosses Potenzial – dieses Potenzial zu nutzen liegt allein in unserer Hand. Wir von der Credit Suisse sind bereit, dazu unseren Beitrag zu leisten.

Lassen Sie mich meine Ausführungen beschliessen mit einem herzlichen Dank an Sie, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Treue zur Credit Suisse Group. Mit Ihrer Unterstützung und Ihrem Vertrauen werden wir die ehrgeizigen Ziele für unser Unternehmen erreichen.