

7. Dezember 2016

Medienmitteilung

Investor Day 2016

Zürich, 7. Dezember 2016 – Im Oktober 2015 haben wir unsere Strategie und unsere Pläne bekannt gegeben, unsere weltweit führende Position im Private Banking und in der Vermögensverwaltung mit ausgeprägten Kompetenzen im Investment Banking zu stärken. Unsere Wachstumsstrategie beruht auf einem ausgewogenen Ansatz mit Präsenz in grossen, etablierten und reifen Märkten sowie in stärker wachsenden Schwellenländern mit bedeutender Vermögensbildung aber auch höherer Volatilität. Wir sind überzeugt, dass wir mit dieser Strategie langfristig einen bedeutenden Mehrwert für unsere Aktionäre schaffen können.

Wir bestätigen heute unser mittelfristiges Ziel für den Vorsteuergewinn 2018 im vermögenden, reifen Schweizer Markt sowie unsere Ziele für das Vermögensverwaltungsgeschäft in den Schwellenländern innerhalb der Division Asia Pacific (APAC) und in anderen Schwellenmärkten, die in unserer Division International Wealth Management (IWM) zusammengefasst werden.

Angesichts der schwierigen Marktbedingungen senken wir unsere Ziele in Bezug auf unsere Markt- und Handelsaktivitäten in APAC und auf unsere Asset Management-Aktivitäten in IWM.

Gleichzeitig erhöhen wir unser Kostenreduktionsziel für die Gruppe, um unsere Bank über den Marktzyklus hinweg widerstandsfähiger zu machen und für unsere Aktionäre erhebliches Aufwärtspotenzial bei einer Verbesserung des Umfelds zu schaffen.

Umsetzung unserer strategischen Ziele

Seit dem letzten Investor Day am 21. Oktober 2015 haben wir bedeutende Fortschritte bei der Umsetzung unserer strategischen Ziele gemacht.

Kosten: Wir haben unsere Fixkostenbasis deutlich reduziert und werden im ersten Jahr der Strategieumsetzung voraussichtlich Netto-Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 1,6 Mia.¹ erzielen. Das im vergangenen Jahr angekündigte Netto-Kostenreduktionsziel von CHF 1,4 Mia. für Ende 2016 haben wir in den ersten neun Monaten 2016 übertroffen. Wir erhöhen heute unser Kostenreduktionsziel per Ende 2018 zur Schaffung weiterer positiver **Gewinnhebel (Operating Leverage)**.

Profitables Wachstum: Dank unserer Fokussierung auf äusserst vermögende Kunden (Ultra High Net Worth Individuals, UHNWI) und Unternehmerkunden konnten wir in einem schwierigen Marktumfeld hohe Netto-Neugelder verzeichnen und unsere verwalteten Vermögen deutlich steigern. Wir werden weiter in attraktive Wachstumschancen und die Verstärkung unserer Kontrollmechanismen investieren, und dabei wie bisher im laufenden Jahr 2016 die Möglichkeiten unserer globalen Plattform ausschöpfen. Diese Investitionen werden unseres Erachtens langfristig bedeutende, nachhaltige Renditen für unsere Aktionäre ermöglichen.

Redimensionierung von Global Markets (GM): Wir haben die Redimensionierung der Aktivitäten der Division GM im Wesentlichen abgeschlossen. Wir haben die Risiken reduziert und den Kapitaleinsatz verringert, dabei jedoch gezielte Investitionen getätigt und unsere Stellung in den Kernkundengeschäften des Aktien- und Fixed-Income-Bereichs beibehalten.

Kapital: Wir verfolgen nach wie vor einen disziplinierten Ansatz bei der Kapitalbewirtschaftung und teilen Bereichen mit höherem Ertragspotenzial und geringerer Volatilität Kapital zu. Gleichzeitig stärken wir unsere Kapitalquoten durch eine disziplinierte Bewirtschaftung der risikogewichteten Aktiven und der Leverage-Risikoposition. In der Strategic Resolution Unit (SRU), unserer strategischen Abwicklungseinheit, haben wir den Kapitaleinsatz und die Bilanzsumme erheblich reduziert und verringerten die risikogewichteten Aktiven in einem Jahr um 35% (ohne operative Risiken). Dabei fielen die im Zusammenhang mit der Aufgabe von

Geschäftsbereichen entstandenen Kosten für unsere Aktionäre geringer aus als erwartet. Wir wiesen per Ende des dritten Quartals 2016 die bisher höchste Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 12% aus. Dies entspricht einer Verbesserung um 180 Bp. gegenüber dem Ende des dritten Quartals 2015.

Zielvorgaben für Ende 2018

Wir haben heute unser Kostenreduktionsziel für die Gruppe erhöht. Wir bestätigen unseren angestrebten Vorsteuergewinn für die Division Swiss Universal Bank (SUB) und unsere Vorsteuergewinnziele für das Vermögensverwaltungsgeschäft der Divisionen APAC und IWM. Angesichts der schwierigen Marktbedingungen senken wir unsere Ziele in Bezug auf unsere Handels- und Marktaktivitäten in APAC und auf das Asset Management in IWM. Gleichzeitig haben wir unser Kostenreduktionsziel für die Gruppe erhöht, um unsere Widerstandsfähigkeit zu steigern und für unsere Aktionäre Aufwärtspotenzial bei einer Verbesserung des Umfelds zu schaffen.

Operating Leverage: Zielvorgabe für Ende 2018 angehoben

Wir haben 2016 bedeutende Fortschritte bei der Reduzierung unserer operativen Kostenbasis gemacht und dabei gleichzeitig in Wachstumsbereiche investiert und unsere Kontrollmechanismen verstärkt. Mit voraussichtlichen Netto-Kosteneinsparungen von CHF 1,6 Mia. bis Ende 2016 werden wir unser Kostenreduktionsziel voraussichtlich übertreffen.¹ In Bezug auf die realisierten Kosteneinsparungen schneiden wir damit besser ab als zahlreiche Mitbewerber mit ähnlichen Kostensenkungsprogrammen im ersten Jahr nach deren Bekanntgabe.²

Wir haben heute unsere für 2018 angestrebte Obergrenze für die operative Kostenbasis von unter CHF 18 Mia. auf unter CHF 17 Mia. gesenkt. Unser per Ende 2018 angestrebtes Ziel für die Netto-Kosteneinsparungen haben wir von CHF 3,2 Mia. auf mindestens CHF 4,2 Mia. erhöht, um die positive Dynamik mit weiteren Kostensenkungsmassnahmen beizubehalten.

Entscheidend ist, dass wir neben diesen Kostensenkungsinitiativen weiterhin in Personal und Technologie investieren, um unsere Kundengeschäfte in allen Divisionen zu stärken.

Vorsteuergewinn: Zielvorgaben der Divisionen für Ende 2018

Zwei wesentliche Entwicklungen haben seit dem letztjährigen Investor Day unsere Einschätzung bezüglich unserer Ziele für 2018 massgeblich beeinflusst: (i) Seit Einführung der neuen organisatorischen Struktur konnten wir zahlreiche neue Wachstums- und Effizienzmassnahmen innerhalb der Divisionen entwickeln, während (ii) tiefgreifende Veränderungen des Marktumfelds und der politischen Aussichten die marktabhängigen Komponenten unserer Zielvorgaben beeinträchtigt haben.

Aus diesen Gründen haben wir einige unserer Zielvorgaben für 2018 überprüft. Wir bekräftigen heute unsere für 2018 angestrebten Ziele in unseren Vermögensverwaltungsbereichen ebenso wie unsere Renditeziele für GM, senken jedoch unsere Ziele für diejenigen Geschäftsbereiche, die am stärksten von den rückläufigen Handelsvolumen und der geringeren Marktaktivität betroffen sind. Für die SRU passen wir unsere Vorgabe für 2018 an und stellen nun auch eine Vorgabe für 2019 zur Verfügung.

- **SUB:** Zielvorgabe eines Vorsteuergewinns von CHF 2,3 Mia. für 2018 nach der starker Performance in den ersten neun Monaten 2016 bestätigt
- **IWM:** Angestrebter Vorsteuergewinn angepasst auf CHF 1,8 Mia. infolge der geringeren Performance-Gebühren im Asset Management
- **APAC:** Angestrebter Vorsteuergewinn angepasst auf CHF 1,6 Mia.; Zielvorgabe für Vermögensverwaltungsgeschäft unverändert bei CHF 0,7 Mia.; angestrebter Vorsteuergewinn im Investment Banking von APAC gesenkt aufgrund der Auswirkungen der rückläufigen Marktvolumen und der geringeren Aktivität an den Kapitalmärkten
- **GM:** Rendite auf dem regulatorischen Kapital³ von 10 bis 15% für 2018 bestätigt
- **IBCM:** Rendite auf dem regulatorischen Kapital³ von 15 bis 20% für 2018
- **SRU:** Maximaler Vorsteuerverlust von USD 1,4 Mia. bis 2018 und USD 0,8 Mia. bis 2019

Angesichts der ungünstigen Marktbedingungen werden wir bei der Erreichung unsere Gewinnziele stärker auf Kostenreduktionen setzen, da wir die Kosten besser beeinflussen können als das Ertragswachstum. Damit verfügen wir zudem über Aufwärtspotenzial, falls sich die Marktbedingungen verbessern sollten.

Stärkung unserer Kapitalbasis

Die Schaffung einer starken Kapitalbasis ist eines der Hauptziele unserer Strategie. 2016 haben wir bedeutende Fortschritte im Hinblick auf dieses Ziel gemacht. Die Bilanzstärke bleibt auch in Zukunft eine Priorität. Unsere Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis verbesserte sich gegenüber dem Ende des dritten Quartals 2015 um 180 Bp. auf 12% per Ende des dritten Quartals 2016, den bislang höchsten Wert der Gruppe. Wir bestätigen unsere Zielvorgabe einer Quote des harten Kernkapitals (CET1) von über 13% vor einer Anhebung von Basel III über 2018 hinaus. Dies entspricht rund 11%⁴ unter Berücksichtigung einer regulatorischer Rekali-brierung über 2018 hinaus. Unsere Leverage Ratio des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis verbesserte sich um 60 Bp. auf 3,4% per Ende des dritten Quartals 2016 gegenüber dem Ende des dritten Quartals 2015. Für 2018 streben wir eine Leverage Ratio des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von über 3,5% an.

Entwicklung der einzelnen Divisionen

Die Performance der **Swiss Universal Bank** (SUB) ist erfreulich. Sie erzielte zum dritten Mal in Folge einen Anstieg des bereinigten* Vorsteuergewinns im Vergleich zum Vorjahresquartal – mit einem Plus von 25% auf ausgewiesener Basis und einem Plus von 8%⁵ auf bereinigter* Basis in den ersten neun Monaten 2016 gegenüber den ersten neun Monaten 2015. Die gute Entwicklung ist auf solide Erträge in der gesamten Division und wirksame Kosteninitiativen zurückzuführen. Wir erzielten in den ersten neun Monaten 2016 eine Rendite auf dem regulatorischen Kapital³ von 18% auf ausgewiesener Basis und von 15% auf bereinigter* Basis. Wir setzen unsere Effizienzmassnahmen weiter systematisch um, mit dem Ziel, in den nächsten zwei Jahren bis Ende 2018 weitere Netto-Kosteneinsparungen von über CHF 200 Mio. zu erzielen. Wir werden weiterhin in den Ausbau unserer digitalen Lösungen und Prozesse im Rahmen unserer Multikanalstrategie investieren. Darüber hinaus haben wir weitere konkrete Wachstumsinitiativen ermittelt, die vorbehaltlich der entsprechenden Marktbedingungen, ein jährliches Ertragswachstum von 1 bis 3% ermöglichen sollten. Vor diesem Hintergrund bestätigen wir unser Ziel eines Vorsteuergewinns der Division von CHF 2,3 Mia. für Ende 2018. Im Hinblick auf die Vorbereitung des geplanten partiellen IPO der Credit Suisse (Schweiz) AG in der zweiten Jahreshälfte 2017 sind wir, entsprechende Marktbedingungen vorausgesetzt, auf gutem Kurs.⁶ Weitere Informationen zu dieser Rechtseinheit werden im zweiten Quartal 2017 folgen.

Die Division **International Wealth Management** (IWM) hat in einem schwierigen Marktumfeld bedeutende Fortschritte gemacht und eine robuste Ertragsentwicklung sowie hohe Netto-Neugelder erzielt. Sie verzeichnete im Private Banking trotz der weiterhin negativen Auswirkungen der Regularisierungsmassnahmen hohe Netto-Neugeldzuflüsse von CHF 15,2 Mia. für die ersten neun Monate 2016, was einer annualisierten Wachstumsrate von 7%⁷ entspricht. In der Vorjahresperiode wurde eine annualisierte Wachstumsrate von lediglich 0,5% erzielt. Wir konnten die Finanzierungsbedürfnisse unserer Kunden weiterhin erfüllen und verzeichneten in den ersten neun Monaten 2016 eine Netto-Kreditvergabe von CHF 3,1 Mia. Unser Erfolg bei der Betreuung unserer strategischen Kundenbasis zeigt sich an einem deutlichen Anstieg des Nettoertrags für diese Kundengruppe im Jahr 2016 bei höheren Bruttomargen. Im Asset Management hat sich dank höherer globaler Managementgebühren, solider Mittelzuflüsse und Effizienzgewinnen der ausgewiesene Vorsteuergewinn in den ersten neun Monaten 2016 um 20% und der bereinigte* Vorsteuergewinn um 22% verbessert. Die in der Division IWM erzielten Kosteneffizienzen nutzten wir, um in Wachstumsinitiativen, unter anderem die Einstellung von 170 Kundenberatern⁸ in den ersten neun Monaten 2016, sowie in die regionale Ausrichtung der Bereiche Risk und Compliance zu investieren. Angesichts der rückläufigen Performance-Gebühren im Asset Management haben wir

den für Ende 2018 angestrebten Vorsteuergewinn von CHF 2,1 Mia. auf CHF 1,8 Mia. gesenkt. Wir erwarten weitere Fortschritte durch ein anhaltendes Wachstum in Schwellenmarkt-Geschäftsbereichen, in denen wir marktführend sind⁹, sowie durch die Nutzung der Operating Leverage in unserem Geschäft in Europa, in dem wir den Vorsteuergewinn 2018 voraussichtlich um rund CHF 150 Mio. steigern werden. Ferner gehen wir davon aus, dass der Vorsteuergewinn in der Asset Management 2018 um über CHF 200 Mio. steigen wird. Wir erwarten, in der Division IWM Wachstum zu erzielen, während wir die Risiken aktiv steuern und gleichzeitig Wachstumsinvestitionen und Effizienzsteigerungen in Einklang bringen.

In der Division **Asia Pacific** (APAC) generierten wir mit unserem integrierten Modell bei unseren UHNW- und Unternehmerkunden eine gute Dynamik und konnten daher im Jahr 2016 trotz des schwierigen Marktumfelds ein hohes Ertragswachstum und attraktive Renditen erwirtschaften. Die Credit Suisse zählt in der Region Asien-Pazifik zu den drei führenden Private-Banking-Instituten.¹⁰ Das Vermögensverwaltungsgeschäft steigerte den Nettoertrag in den ersten neun Monaten 2016 um 10% gegenüber den ersten neun Monaten 2015 und wies per Ende des dritten Quartals 2016 rekordhohe verwaltete Vermögen von CHF 169 Mia. aus. Wir halten an der Betreuung dieser Kernkundenbasis fest und setzen dabei auf differenzierte, beratungsorientierte Lösungen, gestützt durch den Zugang zu unserem führenden Aktiengeschäft. Der Nettoertrag im Emissions- und Beratungsgeschäft verbesserte sich in den ersten neun Monaten 2016 um 35% gegenüber den ersten neun Monaten 2015, und wir liegen derzeit im Vergleich mit anderen internationalen Banken in Bezug auf den Share of Wallet in der Region Asien-Pazifik (ohne Japan) auf dem ersten Platz.¹¹ Angesichts des schwächeren Marktumfelds haben wir unsere Ziele für den Vorsteuergewinn angepasst und rechnen mit einem weniger starken Wachstum. Wir bekräftigen den für Ende 2018 angestrebten Vorsteuergewinn von CHF 0,7 Mia. für die mit dem Vermögensverwaltungsgeschäft verbundene Aktivitäten, passen jedoch unser Vorsteuergewinnziel für die Division auf CHF 1,6 Mia. an. Wir beabsichtigen, über eine Reihe von Effizienzmassnahmen in der gesamten Division die Operating Leverage zu steigern. APAC ist nach wie vor ein Schwerpunktbereich der Gruppe, bedingt durch die anhaltende Vermögensbildung und das Geschäftswachstum bei unserer Kernkundenbasis – den UHNW- und Unternehmerkunden.

In der Division **Investment Banking and Capital Markets** (IBCM) haben wir das Betriebsergebnis verbessert und investieren weiter in Wachstumsmöglichkeiten. Wir haben unseren Produktmix neu ausgerichtet und setzen nun vermehrt auf M&A und ECM. Dies ermöglichte einen Anstieg des Share of Wallet¹² und einen Platz in den Top 5¹² bei allen unseren Kernprodukten für die ersten neun Monate 2016. Die Zusammensetzung unserer Kundenbasis haben wir laufend optimiert, um unseren Fokus auf Firmenkunden mit Investment-Grade-Rating zu verstärken. Zudem haben wir die Möglichkeiten unserer globalen Plattform ausgeschöpft, um der wachsenden Nachfrage unserer Kunden nach Unterstützung bei grenzüberschreitenden Transaktionen sowohl in Industrie- als auch in Schwellenländern nachzukommen. Bis Ende 2018 streben wir eine Rendite auf dem regulatorischen Kapital³ von 15 bis 20% an.

In der Division **Global Markets** (GM) sind wir bei einer Reihe von Kundengeschäften führend und haben in einem Jahr mit tiefgreifenden Restrukturierungen grosse Anstrengungen unternommen, um unsere Marktstellung zu verteidigen. So konnten wir unsere Spitzenposition in den Kerngeschäftsbereichen behaupten. Besonders gut entwickelte sich das Geschäft in Nord- und Südamerika. Dank der beschleunigten Restrukturierung von GM, die im Wesentlichen abgeschlossen ist, liegen die risikogewichteten Aktiven von GM unter der Obergrenze von USD 60 Mia. per Ende 2016. Zudem nähert sich GM bereits der per Ende 2018 angestrebten Kostenbasis von USD 5,4 Mia. an. Wir konzentrieren uns jetzt auf die Steigerung der Erträge und die vermehrte Nutzung von Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit zwischen IWM, IBCM und APAC. Gleichzeitig sind wir bestrebt, die Operating Leverage zu verbessern, dabei jedoch unsere Obergrenzen in Bezug auf das Eigenkapital nicht zu überschreiten (ausgehend von risikogewichteten Aktiven von USD 60 Mia. und einer Leverage-Risikoposition von USD 290 Mia.), um per Ende 2018 eine Rendite auf dem regulatorischen Kapital³ von 10 bis 15% zu erwirtschaften.

Die **Strategic Resolution Unit** (SRU) hat bedeutende Fortschritte beim Abbau der Leverage-Risikoposition und der risikogewichteten Aktiven erzielt. Sie reduzierte diese gegenüber dem Ende des vierten Quartals 2015 um USD 51 Mia. bzw. USD 19 Mia. (ohne operativen Risiken). Im Rahmen der Aufgabe von Geschäftsbereichen haben wir zahlreiche Transaktionen ausgeführt, deren Kosten mit rund 1% der risikogewichteten Aktiven vorteilhaft

ausfielen gegenüber unserer langfristigen Vorgabe von 2 bis 5%. Das dadurch freigesetzte Kapital reinvestieren wir in Wachstumsbereiche, um unsere Kundenaktivitäten zu stützen. Wir streben bis Ende 2019 einen maximalen Vorsteuerverlust von rund USD 0,8 Mia. an und wollen den Kapitaleinsatz um etwa 80% reduzieren.

Fazit

Ein Jahr nach Beginn der Neuausrichtung sind wir der Ansicht, dass sich unsere Strategie bewährt hat. Um weiterhin Neugelder zu gewinnen, werden wir das Angebot im Vermögensverwaltungsgeschäft kontinuierlich verbessern und dabei unsere starken Kompetenzen im Investment Banking bei der Betreuung unserer Kunden nutzen. Seit 1856 ist die Credit Suisse führend bei der Zusammenarbeit mit Unternehmern aus Industrie- und Schwellenländern. An dieser langjährigen Tradition wollen wir auch in Zukunft festhalten. Unsere integrierten Vermögensverwaltungs- und Investment-Banking-Lösungen für ausgewählte Unternehmerkunden bieten unserer Ansicht nach beträchtliches Potenzial.

Wir haben grosse Fortschritte bei der Kostenreduktion gemacht und mit voraussichtlichen Netto-Kosteneinsparungen von CHF 1,6 Mia.¹ im Jahr 2016 unsere Operating Leverage erhöht. Eines der Hauptziele unserer Strategie besteht darin, die Bank profitabler und widerstandsfähiger zu machen. Gleichzeitig haben wir weiter in den Ausbau unserer Geschäftstätigkeit investiert und in unseren Kernkundengeschäften ein profitables Wachstum erzielt. In der Vermögensverwaltung stiegen die verwalteten Vermögen per Ende des dritten Quartals 2016 um CHF 62 Mia. im Vergleich zum Ende des dritten Quartals 2015.

Wir konzentrieren uns weiterhin auf unsere wichtigsten Prioritäten: eine disziplinierte Umsetzung unserer Strategie, ein profitables Wachstum und die Stärkung unserer Kapitalbasis. Bis 2018 werden wir voraussichtlich von unseren Massnahmen zur Steigerung der Operating Leverage profitieren und über ein starkes Kerngeschäft verfügen, das hochwertige und besser vorhersehbare Erträge erwirtschaftet, während die Positionen in der SRU kontinuierlich abgebaut werden.

Im Verlauf des Jahres 2016 haben wir einige schwierige, aber wichtige Massnahmen umgesetzt, mit denen wir die Voraussetzungen für eine stärkere, widerstandsfähigere Bank geschaffen haben. Dank dieser Massnahmen sind wir nun gut aufgestellt, um ein profitables Wachstum zu erzielen und einen langfristigen Mehrwert für unsere Aktionäre zu erwirtschaften.

Informationen für Medien

Media Relations, Credit Suisse

Telefon: +41 844 33 88 44

E-Mail: media.relations@credit-suisse.com

Informationen für Investoren

Investor Relations, Credit Suisse

Tel: +41 44 333 71 49

E-Mail: investor.relations@credit-suisse.com

Die Mitteilung zum Investor Day und die Folienpräsentation sind heute ab 7.00 Uhr MEZ online verfügbar unter: <https://www.credit-suisse.com/investorday>. Genauere Informationen zum Programm und zum Webcast finden Sie auf Seite 7 dieser Medienmitteilung.

Hinweis: Sämtliche Verweise auf die für 2018 angestrebten Werte für Vorsteuergewinn, Operating Leverage und Rendite auf dem regulatorischen Kapital verstehen sich auf bereinigter* Basis. Diese bereinigten Zielvorgaben sind Nicht-GAAP-Finanzkennzahlen. Eine Überleitung der Zielvorgaben zu den am ehesten vergleichbaren GAAP-Kennzahlen wäre mit einem unzumutbaren Aufwand verbunden. Die Überleitungspositionen umfassen allfällige künftige Goodwill-Wertberichtigungen, Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten und andere Erträge und Aufwendungen, die in unseren ausgewiesenen Ergebnissen enthalten sind, aber in den bereinigten Ergebnissen nicht berücksichtigt werden (auf prospektiver Basis nicht verfügbar).

Programm

Zeit	Thema	Referent
08.00 Uhr	Anmeldung	Alle
08.30 Uhr	Begrüssung und Fortschrittsbericht	Tidjane Thiam, Group CEO
09.15 Uhr	Global Markets	Brian Chin, CEO GM
09.45 Uhr	Kaffeepause	
10.15 Uhr	Swiss Universal Bank	Thomas Gottstein, CEO SUB
10.45 Uhr	Asien-Pazifik	Helman Sitohang, CEO APAC
11.15 Uhr	International Wealth Management	Iqbal Khan, CEO IWM
11.45 Uhr	Investment Banking & Capital Markets	Jim Amine, CEO IBCM
12.15 Uhr	Mittagessen	
13.15 Uhr	Finanzdaten und Kapital / strategische Abwicklungseinheit	David Mathers, Group CFO
14.00 Uhr	Schlussbemerkungen zum Investor Day	Tidjane Thiam, Group CEO
14.05 Uhr	Fragen und Antworten	Alle

Medienkonferenz

Datum	Mittwoch, 7. Dezember 2016
Zeit	7.30 Uhr GMT / 8.30 Uhr MEZ
Referenten	Tidjane Thiam, Chief Executive Officer der Credit Suisse Group
	Die Präsentation wird in Englisch gehalten.
Telefon	Grossbritannien: +44 1452 583 087 Schweiz: +41 44 583 16 09 USA: +1 866 629 00 58 Konferenz-Passwort: 33284540
Fragen und Antworten	Im Anschluss an die Präsentation haben Sie die Möglichkeit, dem Referenten Fragen zu stellen.
Hinweis	Wir empfehlen Ihnen, sich rund zehn Minuten vor Beginn der Präsentation einzuwählen. Sie werden der Konferenz automatisch zugeschaltet, nachdem Sie das Passwort eingegeben haben. Bestimmte Teilnehmer erhalten unter Umständen aufgrund von regionalen Einschränkungen Unterstützung durch den Konferenzbetreiber und nehmen daher nicht automatisch an der Telefonkonferenz teil.
Dokumente	Alle Dokumente werden unter credit-suisse.com/investorday verfügbar sein.
Aufzeichnung	Grossbritannien: +44 1452 550 000 Schweiz: +41 44 580 34 56 USA: +1 866 247 42 22
	Passwort für die Aufzeichnung: 33284540
	Die Aufzeichnung der Medienkonferenz wird im Laufe des Tages verfügbar sein.

Webcast

Datum	Mittwoch, 7. Dezember 2016
Zeit	8.30 Uhr GMT / 9.30 Uhr MEZ
Webcast	Live-Webcast unter: www.credit-suisse.com/investorday Die Präsentation wird in Englisch gehalten.
Telefon	Schweiz: +41 44 580 71 50 Europa: +44 145 232 2090 USA: +1 917 512 0900 Konferenz-Passwort: 2118727
Hinweis	Aufgrund der zahlreichen erwarteten Anrufe empfehlen wir Ihnen, sich rund zehn Minuten vor Beginn der Präsentation einzuwählen. Sie werden der Konferenz automatisch zugeschaltet, nachdem Sie das Passwort eingegeben haben. Bestimmte Teilnehmer erhalten unter Umständen aufgrund von regionalen Einschränkungen Unterstützung durch den Konferenzbetreiber und nehmen daher nicht automatisch an der Konferenz teil.
Dokumente	Alle Dokumente werden unter credit-suisse.com/investorday verfügbar sein.
Aufzeichnung	Die Aufzeichnung des Webcast wird etwa fünf Stunden nach dem Ende der Veranstaltung verfügbar sein.

Fussnoten

- * 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.
- ¹ Im Vergleich zum bereinigten Geschäftsaufwand für 2015. Das Kostenreduktionsprogramm wird gemessen an konstanten Wechselkursen und basiert auf den auf das Jahr hochgerechneten Ausgaben unter Ausschluss von erheblichen Aufwendungen aus Rechtsstreitigkeiten (CHF 821 Mio.), Restrukturierungskosten (CHF 355 Mio.) und Goodwill-Wertberichtigungen (CHF 3'797 Mio.) im vierten Quartal 2015, aber mit Berücksichtigung sonstiger Kosten zur Einsparung.
- ² Kosteneinsparungen für eine ausgewählte Vergleichsgruppe; Umwandlung in CHF zum Kassakurs für das Quartal der Bekanntgabe. Voraussichtliche Netto-Kosteneinsparungen im Jahr 2016 für die Credit Suisse.
- ³ Das regulatorische Kapital spiegelt den am schlechtesten bewerteten Anteil von 10% der risikogewichteten Aktiven und 3,5% der Leverage-Risikoposition wider. Die Rendite auf dem regulatorischen Kapital basiert 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. Für GM und IBCM basiert die Rendite auf dem regulatorischen Kapital auf Zahlen in USD.
- ⁴ Vor bedeutenden Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten.
- ⁵ Ohne Vorsteuergewinn von Swisscard in Höhe von CHF 25 Mio. für die ersten neun Monate 2015.
- ⁶ Der Umfang der Credit Suisse (Schweiz) AG entspricht nicht dem der Division Swiss Universal Bank. 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.
- ⁷ Bei den annualisierten Zahlen sind Abweichungen der Betriebsergebnisse, saisonale Effekte und andere Faktoren nicht berücksichtigt. Die annualisierten Zahlen sind unter Umständen nicht repräsentativ für die tatsächlichen Ergebnisse im Gesamtjahr.
- ⁸ 120 von 170 Kundenberatern wurden in den ersten neun Monaten 2016 neu eingestellt.
- ⁹ Quelle: Euromoney Private Banking Awards 2016, März 2016.
- ¹⁰ Quelle: Asian Private Banker 2015.
- ¹¹ Quelle: Dealogic für das laufende Jahr 2016 per 2. Dezember 2016.
- ¹² Quelle: Dealogic für den Zeitraum von Jahresbeginn bis zum 30. September 2016.

Abkürzungen

Asia Pacific – APAC; Basispunkt – Bp.; Common Equity Tier 1 – CET1 (hartes Kernkapital); Global Markets – GM; Initial Public Offering – IPO (Börsengang); International Wealth Management – IWM; Investment Banking and Capital Markets – IBCM; Swiss Universal Bank – SUB; Ultra High Net Worth Individual – UHNWI (äusserst vermögender Kunde)

Wichtige Informationen zur Swiss Universal Bank

Die in dieser Medienmitteilung vorgelegten Daten zur Swiss Universal Bank beziehen sich auf die Division der Credit Suisse Group, wie sie derzeit innerhalb der Credit Suisse Group geführt wird.

Der Tätigkeitsbereich, die Erträge und die Aufwendungen der Swiss Universal Bank decken sich nicht mit dem geplanten Tätigkeitsbereich der Credit Suisse (Schweiz) AG und ihrer Tochtergesellschaften. Für die Credit Suisse (Schweiz) AG ist ein partielles IPO geplant, entsprechende Marktbedingungen vorausgesetzt. Ein solches IPO würde die Veräusserung einer Minderheitsbeteiligung umfassen und setzt unter anderem alle notwendigen Genehmigungen voraus.

Daher ist es nicht möglich, einen Eins-zu-Eins-Vergleich zwischen der Swiss Universal Bank in ihrer Eigenschaft als Division der Credit Suisse Group einerseits und der Credit Suisse (Schweiz) AG als potenzieller IPO-Kandidatin andererseits durchzuführen.

Wichtige Informationen zur Medienmitteilung

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.

* Der bereinigte Geschäftsaufwand zu konstanten Wechselkursen ist analog zu sämtlichen anderen Offenlegungen der Credit Suisse bereinigt um Restrukturierungskosten, erhebliche Aufwendungen aus Rechtsstreitigkeiten sowie Goodwill-Abschreibungen aus dem vierten Quartal 2015 und unterliegt Wechselkursanpassungen. Für die einzelnen Quartale wurden die folgenden Wechselkurse für die wichtigsten Währungen verwendet: erstes Quartal 2015: USD/CHF 0.9465, EUR/CHF 1.0482, GBP/CHF 1.4296; zweites Quartal 2015: USD/CHF 0.9383, EUR/CHF 1.0418, GBP/CHF 1.4497; drittes Quartal 2015: USD/CHF 0.9684, EUR/CHF 1.0787, GBP/CHF 1.4891; viertes Quartal 2015: USD/CHF 1.0000, EUR/CHF 1.0851, GBP/CHF 1.5123; erstes Quartal 2016: USD/CHF 0.9928, EUR/CHF 1.0941, GBP/CHF 1.4060; zweites Quartal 2016: USD/CHF 0.9756, EUR/CHF 1.0956, GBP/CHF 1.3845; drittes Quartal 2016: USD/CHF = 0.9728, EUR/CHF = 1.0882, GBP/CHF = 1.2764. Es handelt sich dabei um ungewichtete Wechselkurse, d. h. einen linearen Durchschnitt der Monatskurse. Dieser Berechnungsansatz wird konsistent für sämtliche Berichtszeiträume angewendet.

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.

Begriffe wie «Beispiel» bzw. «zur Veranschaulichung», «angestrebt», «Aussichten» und «Ziel(vorgabe)» sowie verwandte Begriffe sind nicht als feste Zielwerte oder Prognosen auszulegen; sie gelten auch nicht als Key Performance Indicators. Alle derartigen Beispiele, angestrebten Ziele und Zielvorgaben u. ä. unterliegen zahlreichen inhärenten Risiken, Annahmen und Unsicherheiten, die sich nicht selten vollständig unserer Kontrolle entziehen. Daher sollte man sich in keiner Weise auf diese Angaben stützen. Es ist nicht unsere Absicht, diese Beispiele, angestrebten Ziele und Zielvorgaben zu aktualisieren.

Bei der Erstellung dieser Medienmitteilung wurden von der Geschäftsleitung Schätzungen und Annahmen zugrunde gelegt, welche die vorgelegten Zahlenangaben beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Angaben abweichen. Zudem sind die in dieser Medienmitteilung angegebenen Zahlenwerte allenfalls gerundet.

Per 1. Januar 2013 wurde in der Schweiz das Basel-III-Regelwerk zusammen mit der «Too Big To Fail»-Regulierung und den zugehörigen Vorschriften (unter Einhaltung gewisser Übergangsfristen für die einzelnen Bestimmungen) eingeführt. Per 1. Januar 2015 wurde das Regelwerk der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) bezüglich der Leverage Ratio, wie vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht herausgegeben, durch die FINMA in der Schweiz eingeführt. Unsere diesbezüglichen Offenlegungen erfolgen im Einklang mit der Auslegung der entsprechenden Anforderungen, einschliesslich relevanter Annahmen. Änderungen in der Auslegung dieser Anforderungen in der Schweiz oder in unseren Annahmen oder Schätzungen könnten zu Zahlenangaben führen, die von den vorliegenden abweichen. Die Kapitalangaben und Kennzahlen für Berichtsperioden vor 2013 basieren auf Schätzungen, die so berechnet wurden, als wäre das Basel-III-Regelwerk in den betreffenden Perioden in der Schweiz in Kraft gewesen.

Falls nichts anderes vermerkt ist, basiert die Leverage-Risikoposition auf dem BIZ-Regelwerk bezüglich der Leverage Ratio und umfasst bilanzwirksame Aktiven für das Periodenende und vorgeschriebene regulatorische Anpassungen. Die als aussagekräftige Vergleichsinformation angegebenen Leverage-Beträge für das vierte Quartal 2014 sind Schätzwerte, die so berechnet wurden, als ob die Bestimmungen zur BIZ Leverage Ratio zu diesem Zeitpunkt in der Schweiz bereits in Kraft gewesen wären. Seit 2015 berechnet sich die Schweizer Leverage Ratio anhand des Schweizer Gesamtkapitals, geteilt durch die Leverage-Risikoposition am Periodenende. Die Tier 1 Leverage Ratio auf Look-through-Basis (BIZ) und die Leverage Ratio des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis berechnen sich anhand des BIZ-Kernkapitals (Tier 1) auf Look-through-Basis bzw. des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis, geteilt durch die Leverage-Risikoposition am Periodenende.

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

Die in dieser Medienmitteilung enthaltenen Verweise auf die auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen beziehen sich auf die Divisionen APAC, IWM und SUB. Verweise auf das Vermögensverwaltungsgeschäft von APAC, IWM und SUB beziehen sich auf das Private-Banking-Geschäft der jeweiligen Division.

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».

Verkaufsrestriktionen

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen stellen weder ein Verkaufsangebot noch eine Aufforderung zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertschriften der Credit Suisse Group AG oder der Credit Suisse (Schweiz) AG in der Schweiz, in den USA oder in einer anderen Rechtsordnung dar. Bei diesem Dokument handelt es sich weder um einen Emissionsprospekt gemäss Art. 652a des Schweizerischen Obligationenrechts noch um einen Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der SIX Swiss Exchange AG oder einer anderen Wertschriftenbörse oder eines regulierten Handelssystems in der Schweiz noch um einen Prospekt oder ein Angebotsdokument im Sinne allfälliger anderer anwendbarer Rechtsvorschriften.

Exemplare dieses Dokuments dürfen weder in Länder versandt noch in Ländern verteilt bzw. aus solchen versandt werden, in denen solche Dokumente gesetzlich unzulässig oder untersagt sind. Entscheide zur Anlage in Wertschriften der Credit Suisse Group AG oder der Credit Suisse (Schweiz) AG sollten ausschliesslich auf Grundlage einer schriftlichen Vereinbarung mit der Credit Suisse Group AG oder eines von der Credit Suisse Group AG oder der Credit Suisse (Schweiz) AG zu diesem Zweck veröffentlichten Angebots- und Kotierungsprospekts erfolgen. Jegliche Angebote und Verkäufe von Wertpapieren der Credit Suisse (Schweiz) AG werden nicht gemäss US Securities Act von 1933 (in der jeweils gültigen Fassung) registriert und dürfen in den USA ohne eine solche Registrierung oder eine Befreiung von der Registrierung nicht angeboten werden. Es erfolgt kein öffentliches Angebot solcher Wertpapiere in den USA.

Appendix

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

[Swiss Universal Bank – Reconciliation of adjusted results]

	[Swiss Universal Bank]							
	[3Q16]	[3Q15]	[2Q16]	[2Q15]	[1Q16]	[1Q15]	[9M16]	[9M15]
[Adjusted results (CHF million)]								
Nettoertrag	1'667	1'364	1'337	1'462	1'356	1'400	4'360	4'226
[Real estate gains]	(346)	0	0	(23)	0	0	(346)	(23)
[Adjusted net revenues]	1'321	1'364	1'337	1'439	1'356	1'400	4'014	4'203
Rückstellung für Kreditrisiken	30	39	9	33	6	23	45	95
Total Geschäftsaufwand	879	925	875	961	918	934	2'672	2'820
[Restructuring expenses]	(19)	–	(4)	–	(40)	–	(63)	–
[Adjusted total operating expenses]	860	925	871	961	878	934	2'609	2'820
Ergebnis vor Steuern	758	400	453	468	432	443	1'643	1'311
Total Anpassungen	(327)	0	4	(23)	40	0	(283)	(23)
[Adjusted income before taxes]	431	400	457	445	472	443	1'360	1'288
[Adjusted return on regulatory capital (%)]	14,0	13,4	15,0	14,2	15,7	14,2	14,9	14,1

[International Wealth Management – Reconciliation of adjusted results]

	Private Banking		Asset Management		[International Wealth Management]	
	[9M16]	[9M15]	[9M16]	[9M15]	[9M16]	[9M15]
[Adjusted results (CHF million)]						
Nettoertrag	2'453	2'416	946	963	3'399	3'379
Rückstellung für Kreditrisiken	14	12	0	0	14	12
Total Geschäftsaufwand	1'826	1'804	769	816	2'595	2'620
[Restructuring expenses]	(36)	–	(2)	–	(38)	–
[Major litigation provisions]	19	(40)	0	0	19	(40)
[Adjusted total operating expenses]	1'809	1'764	767	816	2'576	2'580
Ergebnis vor Steuern	613	600	177	147	790	747
Total Anpassungen	17	40	2	0	19	40
[Adjusted income before taxes]	630	640	179	147	809	787

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 2016 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 our 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, net new asset, pre-tax income/(loss), capital ratios and return on regulatory capital, leverage exposure threshold, RWA threshold, and other targets and ambitions;
- other unforeseen or unexpected events and our success at managing these and 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.