

Communiqué de presse

Le Credit Suisse annonce ses résultats pour le 1T16

Importantes économies de coûts dans l'ensemble de la banque, croissance rentable et afflux nets de capitaux à APAC, à IWM et à la Swiss UB. Capitalisation stable à 11,4%

Faits marquants

Performance financière 1T16

- Le Groupe a enregistré une perte avant impôts de 484 millions de francs (adapté*: 173 millions de francs), contre un bénéfice avant impôts déclaré de 1 511 millions de francs (adapté*: 1357 millions de francs) au 1T15.
- Bénéfice avant impôts (résultats de base) de 240 millions de francs (adapté*: 470 millions de francs), contre 1 894 millions de francs (adapté*: 1740 millions de francs) au 1T15.
- Le Groupe a enregistré des charges d'exploitation totales de 4 972 millions de francs (adapté*: 4717 millions de francs), soit une baisse de 3% par rapport au 1T15 et de 53% par rapport au 4T15.
- Look-through CET1 ratio de 11,4%.
- Look-through CET1 leverage ratio de 3,3%.
- Le Conseil d'administration a fixé le taux d'actualisation pour le dividende optionnel de l'exercice 2015 à 10%.

Exécution rigoureuse dans des conditions de marché difficiles

- Accélération du programme de réduction des coûts afin d'atténuer l'impact des conditions de marché défavorables.
- Au 1T16, nous avons réalisé, sur une base annualisée, plus de la moitié des 1,4 milliard de francs d'économies de coûts nets que nous visons pour 2016; nous sommes convaincus d'atteindre ou de dépasser l'objectif de réduction des coûts bruts de 1,7 milliard de francs d'ici à fin 2016.
- Le Global Markets Accelerated Restructuring («GMAR») avance rapidement; nous avons mis en œuvre plus de 1000¹ réductions de postes sur les 3500 visées d'ici à fin 2016 et diminué la complexité des affaires en abandonnant certaines activités et en adoptant une nouvelle structure organisationnelle.
- Réduction significative des risques pour les activités de Global Markets («GM»); baisse de l'exposition aux crédits en souffrance de 79%² par rapport au 4T15 suite à la vente d'actifs de crédit, y compris une partie du portefeuille de crédits en souffrance de 1,27 milliard de dollars à TSSP le 3 mai 2016, ainsi qu'importantes diminutions des positions en collateralized loan obligations (CLO), de 81% par rapport au 4T15, ce qui a permis à GM d'atteindre l'objectif de réduction de la perte trimestrielle maximale en cas de scénario défavorable d'environ 50%.
- Progrès substantiels dans la liquidation de la SRU, avec une diminution de 7 milliards de francs d'actifs pondérés en fonction des risques au 1T16.

Croissance rentable

• Asia Pacific (APAC)

- Rendement du capital réglementaire adapté* de 20%.
- 4,3 milliards de francs de nouveaux capitaux nets, avec une marge brute de 81 points de base.
- Succès continu dans le recrutement de conseillers clientèle de qualité: après 40 nouvelles embauches au 4T15 et 40 autres au 1T16, le nombre total de conseillers clientèle est passé à 630, contre 530 à la fin du 1T15.

• **International Wealth Management (IWM)**

- 6,9 milliards de francs de nouveaux capitaux nets³ pour la division, avec une marge brute de 109 points de base pour le Private Banking.
- Lancement du recrutement de 90 nouveaux conseillers clientèle, y compris les nouveaux collaborateurs engagés, avec deux tiers dédiés aux marchés émergents.
- Rendement du capital réglementaire adapté⁴ de 24%.
- La pénétration des mandats et la pénétration des prêts ont toutes deux augmenté pour le Private Banking par rapport à l'année précédente.

• **Swiss Universal Bank**

- Bénéfice avant impôts adapté* de 466 millions de francs, soit une hausse de 12% par rapport au 1T15, avec un rendement du capital réglementaire adapté⁴ de 16%.
- Marge brute stable de 139 points de base dans le Private Banking.
- La pénétration des mandats est passée à 27%, contre 15% au 1T15.

Investment Banking & Capital Markets (IBCM) pivotent avec succès vers les F&A et les ECM

- Les revenus des F&A ont doublé par rapport à l'année précédente en dollars et le Credit Suisse s'est classé dans le top 4⁵ des transactions de F&A réalisées dans la région Americas.

Réduction des actifs pondérés en fonction des risques «look-through» d'environ 290 milliards de dollars à environ 280 milliards de dollars, malgré les hausses d'actifs pondérés en fonction des risques de 7 milliards de dollars dues à la réglementation.

Capitalisation stable dans des conditions de marché difficiles, avec un Look-through CET1 ratio de 11,4% grâce à une gestion du capital rigoureuse et au contrôle des coûts.

Tidjane Thiam, Chief Executive Officer du Credit Suisse, a déclaré: «Au cours des trois premiers mois de l'année, nous sommes restés concentrés sur la mise en œuvre de notre stratégie, avec trois priorités claires: l'accélération de nos efforts de réduction des coûts et des effectifs, la croissance rentable dans les divisions axées sur la gestion de fortune et le maintien de notre forte capitalisation. Nous avons pu faire de bons progrès dans tous ces domaines et ce, dans un contexte de marché extrêmement difficile.

- Notre programme de réduction des coûts à l'échelle du Groupe avance rapidement: au 10 mai, nous avons réalisé 3500¹ réductions de postes, soit 58% des 6000 visées pour 2016. Au 1T16, nous avons réalisé, sur une base annualisée, plus de la moitié des 1,4 milliard de francs d'économies de coûts nets que nous visons pour 2016.
- À GM, division pour laquelle nous avons annoncé une accélération de la restructuration (GMAR) le 23 mars 2016, nous avons fait des progrès dans la réduction des coûts fixes et avons mis en œuvre plus de 1000¹ réductions de postes au 10 mai 2016.
- Le programme GMAR nous permettra de réduire nettement les actifs pondérés en fonction des risques et l'endettement à GM, positionnant ainsi les affaires pour les futurs développements réglementaires.
- Nous avons sensiblement réduit les risques au niveau de notre portefeuille d'activités GM. Notre vente de crédits en souffrance à TSSP pour 1,24 milliard de dollars ainsi que les réductions importantes de nos positions en CLO, en baisse de 81% par rapport au 4T15, ont permis à GM d'atteindre l'objectif de diminuer la perte trimestrielle maximale d'environ 50% en cas de scénario négatif.
- La réussite de la Strategic Resolution Unit (SRU) est essentielle à la réalisation de nos objectifs stratégiques et financiers. Nous avons bien avancé, avec une réduction des actifs pondérés en fonction des risques de 7 milliards de francs au 1T16 pour la SRU.

Dans le contexte difficile du 1T16, toutes nos divisions axées sur la gestion de fortune ont enregistré de très bonnes performances, générant une croissance rentable. Ensemble, ces divisions ont réalisé environ 1 milliard de francs de bénéfice avant impôts adapté*. APAC, IWM et la Swiss UB ont attiré respectivement 4,3 milliards de francs, 6,9 milliards de francs³ et 3,0 milliards de francs de nouveaux capitaux nets.

Nous restons concentrés sur une croissance rentable: les marges ont été stables par rapport à l'année précédente à APAC, où les nouveaux capitaux nets se sont accrus de 11%, et ont augmenté à leur plus haut niveau depuis 2011 à IWM. Cela démontre la qualité de notre base de clientèle et la solidité de nos relations, ainsi que la disponibilité accrue de capital à prêter.

Nous avons maintenu notre dynamisme dans le recrutement de conseillers clientèle dans l'ensemble de nos divisions axées sur la gestion de fortune. À APAC, nous avons 100 conseillers de plus qu'à la fin du 1T15, ce qui porte le total à 630 conseillers à la fin du 1T16, contre 530 un an auparavant.

Face à une forte baisse des niveaux d'activité clientèle et à une baisse des volumes de marché, nous avons utilisé un certain nombre de leviers clés – contrôle des coûts ainsi que réduction des actifs pondérés en fonction des risques et de l'endettement – pour obtenir un Look-through CET1 capital ratio stable de 11,4%. Nous entendons opérer dans une fourchette comprise entre 11% et 12% en 2016⁶.

Au cours du premier trimestre 2016, notamment en janvier et en février, nous avons dû opérer sur certains des marchés les plus difficiles que nous ayons connus, avec des volumes et une activité clientèle fortement réduits. Même s'il y a eu de légers signes d'amélioration de l'activité en mars puis en avril, la frilosité des marchés et les bas niveaux d'activité clientèle vont probablement persister durant le deuxième trimestre 2016, voire au-delà.

Nous restons convaincus que des opportunités intéressantes à long terme s'offrent à nous dans nos divisions axées sur la gestion de fortune soutenues par des services d'investment banking distincts, et que notre stratégie créera, au fil du temps, de la valeur pour nos clients et nos actionnaires.

Nous sommes toujours concentrés sur la mise en œuvre rigoureuse de notre plan – réduction des coûts, investissements sélectifs dans la croissance rentable et gestion du capital.»

Résultats du Credit Suisse Group et résultats de base

Les résultats du Credit Suisse Group comprennent les résultats de nos six segments de reporting, y compris la Strategic Resolution Unit et le Corporate Center. Les résultats de base excluent les revenus et les dépenses de notre Strategic Resolution Unit.

Dans le cadre de la mise en œuvre de notre nouvelle stratégie, il est important de mesurer de façon cohérente les progrès accomplis s'agissant de la performance de nos affaires sous-jacentes. Pour ce faire, nous allons concentrer nos analyses sur les résultats adaptés*.

Les résultats adaptés sont des données financières non présentées selon les normes GAAP, qui excluent la dépréciation du goodwill et certains autres éléments compris dans nos résultats déclarés. Le management pense que les résultats adaptés* fournissent une représentation utile de nos résultats d'exploitation pour évaluer la performance du Groupe et de nos divisions au fil du temps, sur une base qui exclut des éléments que le management ne considère pas comme représentatifs de notre performance sous-jacente. Nous utiliserons cette même base adaptée* pour présenter nos résultats trimestriels jusqu'à fin 2018 au niveau du Groupe, des résultats de base et des divisions, afin que les investisseurs puissent suivre nos progrès dans la mise en œuvre de notre nouvelle stratégie, compte tenu des charges de restructuration importantes et d'autres éléments non représentatifs de notre performance sous-jacente mais qui devront être supportés durant cette période transitoire. Les tableaux de l'annexe au communiqué de presse (pages A-1 à A-6) fournissent un rapprochement détaillé entre les résultats déclarés et les résultats adaptés* du Groupe, des activités de base et des différentes divisions.

Indicateurs clés

	au / fin			Variation en %	
	1T16	4T15	1T15	sur 4T15	sur 1T15
Résultats du Credit Suisse Group (en mio. CHF)					
Produits nets	4 638	4 210	6 647	10	(30)
Produits nets adaptés	4 694	4 801	6 503	(2)	(28)
Provisions pour pertes sur crédit	150	133	30	13	400
Charges d'exploitation totales	4 972	10 518	5 106	(53)	(3)
Charges d'exploitation totales adaptées	4 717	5 802	5 116	(19)	(8)
Bénéfice/(perte) avant impôts	(484)	(6 441)	1 511	(92)	–
Bénéfice/(perte) avant impôts adapté	(173)	(1 134)	1 357	(85)	–
Bénéfice net/(perte) attribuable aux actionnaires	(302)	(5 828)	1 054	(95)	–
Résultats de base (en mio. CHF)					
Produits nets	4 750	4 189	6 471	13	(27)
Produits nets adaptés	4 802	4 780	6 327	0	(24)
Provisions pour pertes sur crédit	104	40	25	160	316
Charges d'exploitation totales	4 406	9 468	4 552	(53)	(3)
Charges d'exploitation totales adaptées	4 228	5 160	4 562	(18)	(7)
Bénéfice/(perte) avant impôts	240	(5 319)	1 894	–	(87)
Bénéfice/(perte) avant impôts adapté	470	(420)	1 740	–	(73)
Nouveaux capitaux nets déclarés	12,1	4,4	16,7	175,0	(27,5)
Statistiques relatives au capital et à l'endettement réglementaires selon Bâle III					
Actifs pondérés en fonction des risques "look-through" (en mio. CHF)	280 382	289 946	–	(3)	–
Ratio CET1 (en %)	13,6	14,3	–	–	–
Look-through CET1 ratio (%)	11,4	11,4	–	–	–
Look-through CET1 leverage ratio (%)	3,3	3,3	–	–	–
Look-through tier 1 leverage ratio (%)	4,4	4,5	–	–	–

- Le **bénéfice avant impôts (résultats de base)** s'est élevé à 240 millions de francs (adapté*: 470 millions de francs) au 1T16, contre une perte avant impôts de 5 319 millions de francs (adapté*: 420 millions de francs) au 4T15 et un bénéfice avant impôts de 1 894 millions de francs (adapté*: 1740 millions de francs) au 1T15.
- Les résultats du 1T16 reflètent une **très bonne performance d'exploitation adaptée*** des divisions axées sur la gestion de fortune, avec un bénéfice avant impôts adapté* en hausse de 39% à 466 millions de francs (déclaré: 426 millions de francs) à la Swiss UB, de 70% à 252 millions de francs (déclaré: 251 millions de francs) à APAC et de 21% à 279 millions de francs (déclaré: 270 millions de francs) à IWM par rapport au 4T15. Ce résultat a été plus que neutralisé par la performance de GM et IBCM. GM a été affecté par des conditions de market making difficiles, la poursuite de pertes mark-to-market ainsi que les faibles niveaux d'activité clientèle au 1T16. Nous avons continué à réduire le risque au sein du portefeuille en supprimant des positions d'inventaire héritées du passé dans notre portefeuille en souffrance. De même, la performance d'IBCM a continué à être affectée par des conditions de marché difficiles, caractérisées par la volatilité, l'incertitude macroéconomique et la faiblesse des prix de l'énergie.
- Les **charges d'exploitation totales (résultats de base) adaptées*** se sont élevées à 4228 millions de francs (déclaré: 4 406 millions de francs), en baisse de 18% par rapport au 4T15 et de 7% par rapport au 1T15, ce qui reflète principalement la diminution des dépenses liées à la rémunération différée résultant des awards des années passées. Nous avons fait des progrès dans la réduction des dépenses relatives aux services professionnels et aux contractors, et nous nous attendons à ce que cette évolution se poursuive à l'avenir, dans le cadre de la réorganisation du Groupe et de ses programmes relatifs à l'entité juridique. Nous avons enregistré 178 millions de francs de charges de restructuration au 1T16 en relation avec la mise en œuvre de notre nouvelle stratégie.
- Nous avons fait des progrès notables dans l'accélération du **programme de réduction des coûts** au niveau du Groupe, que nous avons annoncée le 23 mars 2016, ce qui comprend la diminution des effectifs dans toutes les divisions à l'exception de la Swiss UB. Nous sommes en bonne voie pour atteindre l'objectif d'économies de coûts bruts d'ici à fin 2016 et sommes convaincus que nous parviendrons à réduire notre base de coûts d'exploitation à 19,8 milliards de francs d'ici à la fin de cette année, et à moins de 18,0 milliards de francs d'ici à fin 2018. Au 1T16, nous avons réalisé, sur une base annualisée, plus de la moitié des 1,4 milliard de francs d'économies de coûts nets que nous visons pour 2016. S'agissant de notre plan prévoyant des réductions de 6000 postes d'ici à fin 2016, 3500¹ ont été réalisées au 10 mai 2016, soit 700 de plus que les 2800 qui l'avaient déjà été lors de notre dernière mise à jour le 23 mars 2016.
- Nous avons enregistré des **afflux nets de capitaux** de 4,3 milliards de francs à APAC, de 6,9 milliards de francs³ à IWM et de 3,0 milliards de francs à la Swiss UB. Par rapport au 1T15, la marge brute à APAC a été stable à 81 points de base. À IWM, la marge nette adaptée* de 30 points de base et la marge brute de 109 points de base ont atteint leurs plus hauts niveaux depuis 2011, ce qui démontre la **qualité de nos afflux de capitaux**.
- À la fin du 1T16, le Credit Suisse a déclaré des actifs pondérés en fonction des risques «look-through» de 280,4 milliards de francs, en baisse par rapport aux 289,9 milliards de francs à la fin du 4T15 et aux 283,1 milliards de francs à la fin du 1T15. À la fin du 1T16, l'exposition à l'endettement «look-through» du Groupe était de 969,5 milliards de francs, en baisse par rapport aux 987,6 milliards de francs à la fin du 4T15 et aux 1102,7 milliards de francs à la fin du 1T15.
- À la fin du 1T16, nous avons maintenu la solidité de notre capital et atteint un Look-through **CET1 capital ratio** de 11,4%. Pour le reste de l'année 2016, comme annoncé le 23 mars 2016, nous entendons conserver un Look-through CET1 capital ratio compris entre 11% et 12%⁶, qui nous permettra de poursuivre notre restructuration au même rythme tout en investissant dans nos activités de base.
- À la fin du 1T16, le Credit Suisse a déclaré un Look-through Swiss **leverage ratio** de 5,1% et un Look-through BIS Tier 1 **leverage ratio** de 4,4%, avec une part CET1 de 3,3% stable par rapport au 4T15.

Asia Pacific (APAC)

	1T16	4T15	au / fin		Variation en %	
			1T15	sur 4T15	sur 1T15	
Résultats d'Asia Pacific (en mio. CHF)						
Produits nets	894	826	1 088	8	(18)	
Provisions pour pertes sur crédit	(21)	3	(3)	–	–	
Charges d'exploitation totales	664	1 440	626	(54)	6	
Charges d'exploitation totales adaptées	663	675	626	(2)	6	
Bénéfice/(perte) avant impôts	251	(617)	465	–	(46)	
Bénéfice avant impôts adapté	252	148	465	70	(46)	
Private Banking						
Actifs gérés (en mrd CHF)	149,6	150,4	154,6	(0,5)	(3,2)	
Nouveaux capitaux nets (en mrd CHF)	4,3	3,0	4,5	–	–	
Marge brute (annualisée) (en pb)	81	72	81	–	–	
Marge nette (annualisée) (en pb)	28	13	29	–	–	

- Notre division APAC a enregistré une très bonne performance au 1T16, avec un rendement du capital réglementaire adapté* de 20% malgré l'environnement difficile.
- **Bénéfice avant impôts adapté*** de 252 millions de francs (déclaré: 251 millions de francs), en hausse de 70% par rapport au 4T15. Les **produits nets**, à hauteur de 894 millions de francs, ont augmenté de 8% par rapport au 4T15. La performance des revenus au 1T16 a résisté aux conditions de marché difficiles, avec une forte activité clientèle, notamment avec les (Ultra-)High Net Worth Individuals, les entrepreneurs et les entreprises. Les revenus basés sur les transactions ainsi que les commissions et frais récurrents ont augmenté dans le Private Banking, et les revenus de la vente et du négoce de titres à revenu fixe se sont améliorés. Ces gains ont été partiellement neutralisés par une baisse des revenus de la vente et du négoce d'actions par rapport au 1T15, trimestre qui avait bénéficié d'un très bon environnement de négoce.
- Nous avons attiré avec succès **des actifs et des conseillers clientèle de qualité** sur notre plate-forme, ce qui reflète la poursuite du dynamisme dans l'exécution de notre stratégie. Nous avons 40 conseillers clientèle de plus qu'au 4T15 et 100 de plus qu'au 1T15, ce qui donne un total de 630 conseillers clientèle au 1T16. L'afflux net de nouveaux capitaux des Ultra-High et des High Net Worth Individuals s'est élevé à 4,3 milliards de francs au 1T16 et a augmenté à un taux annualisé de 11% par rapport au 4T15, grâce à des afflux sur une large base dans tous les secteurs de marché, à la productivité des nouvelles embauches de conseillers clientèle et à la collaboration entre les départements. À la fin du 1T16, le total des actifs gérés s'élevait à 150 milliards de francs.
- APAC a enregistré une **marge brute** de 81 points de base, en hausse de 9 points de base par rapport au 4T15 et stable par rapport au 1T15. De même, la **marge nette adaptée*** s'est améliorée par rapport au 4T15 et est restée stable par rapport au 1T15.
- Nos **charges d'exploitation totales adaptées*** de 663 millions de francs (déclaré: 664 millions de francs) ont baissé de 2% par rapport au 4T15 mais ont augmenté de 6% par rapport au 1T15. Comme annoncé le 23 mars 2016, nous tenons compte de la poursuite des conditions de marché difficile pour mettre en œuvre notre programme d'investissement. Dans ce contexte, nous continuons à rechercher des gains d'efficacité dans l'exécution des initiatives clés dans les domaines de la couverture client, du développement de plate-forme, de la gestion des risques, de la compliance et des infrastructures. Nous engageons davantage de conseillers clientèle et étendons les capacités du Credit Suisse dans des marchés comme la Chine et l'Australie. Nous consolidons les capacités de financement au niveau de la division afin de fournir des solutions sur mesure à nos clients, car il y a une demande forte et de qualité pour des solutions de financement. En outre, nous effectuons des placements stratégiques dans nos plates-formes de base et de digital private banking, et investissons pour

renforcer encore nos fonctions de risque et de compliance devant soutenir notre ambition en termes d'affaires et répondre aux exigences réglementaires. Nous continuons à adopter une approche rigoureuse de la gestion de notre base de coûts et voulons générer une croissance rentable, conforme et de qualité à APAC, tout en contrôlant correctement les risques.

- À l'avenir, nous **maintiendrons l'accent sur nos activités avec les meilleurs clients** et améliorerons notre capacité à saisir les opportunités clientèle dans le cadre de la croissance de la création de richesse, de l'augmentation des besoins de financement et du renforcement des marchés d'actions dans la région Asia Pacific.

International Wealth Management (IWM)

			au / fin		Variation en %	
	1T16	4T15	1T15	sur 4T15	sur 1T15	
Résultats d'International Wealth Management (en mio. CHF)						
Produits nets	1 108	1 146	1 069	(3)	4	
Produits nets adaptés	1 108	1 135	1 069	(2)	4	
dont Private Banking	786	771	748	2	5	
dont Asset Management	322	364	321	(12)	0	
Provisions pour pertes sur crédit	(2)	(8)	1	(75)	–	
Charges d'exploitation totales	840	1 174	805	(28)	4	
Charges d'exploitation totales adaptées	831	913	815	(9)	2	
Bénéfice/(perte) avant impôts	270	(20)	263	–	3	
Bénéfice avant impôts adapté	279	230	253	21	10	
dont Private Banking	212	191	207	11	2	
dont Asset Management	67	39	46	72	46	
Private Banking						
Actifs gérés (en mrd CHF)	287,0	289,6	310,4	(0,9)	(7,5)	
Nouveaux capitaux nets (en mrd CHF)	5,4	(4,2)	(0,7)	–	–	
Marge brute (annualisée) (en pb)	109	106	97	–	–	
Marge nette (annualisée) (en pb)	28	(8)	28	–	–	
Asset Management						
Actifs gérés (en mrd CHF)	301,3	321,3	309,9	(6,2)	(2,8)	
Nouveaux capitaux nets (en mrd CHF)	1,5	3,6	9,2	–	–	

- IWM a enregistré une **très bonne performance au 1T16**, avec un bénéfice avant impôts adapté* de 279 millions de francs (déclaré: 270 millions de francs), en hausse de 21% et de 10% par rapport au 4T15 et au 1T15, respectivement.
- Les **produits nets ont augmenté** de 4% par rapport au 1T15, à 1 108 millions de francs, principalement dans le Private Banking, et ont baissé de 3% par rapport au 4T15, avec une progression saisonnière des revenus basés sur la performance au sein de l'Asset Management.
- Les **charges d'exploitation totales adaptées*** se sont accrues de 2% par rapport au 1T15, pour s'élever à 831 millions de francs (déclaré: 840 millions de francs) principalement en raison de l'augmentation des coûts alloués à l'infrastructure relative à la compliance et à la gestion des risques dans le Private Banking, partiellement compensée par une baisse des dépenses au sein de l'Asset Management. Les **charges d'exploitation totales adaptées*** ont diminué de 9% par rapport au 4T15.
- **IWM Private Banking**
 - **Croissance rentable** au 1T16. Bénéfice avant impôts adapté* de 212 millions de francs (déclaré: 202 millions de francs), en hausse de 11% par rapport au 4T15 et de 2% par rapport au 1T15.

- **Afflux net de nouveaux capitaux sur une large base** de 5,4 milliards de francs dans les marchés émergents et en Europe, principalement lié aux prêts et aux afflux de capitaux vers les mandats et les portefeuilles diversifiés.
- La marge nette adaptée*, de 30 points de base, et la marge brute, de 109 points de base, se sont considérablement améliorées pour atteindre leurs plus hauts niveaux depuis 2011.
- La **pénétration des mandats** est passée à 30%, contre 27% au 1T15, avec des ventes nettes de mandats cumulées de 7,8 milliards de francs depuis le 1T15. La pénétration des prêts a augmenté à 14%, contre 12% au 1T15.
- Nous avons lancé le recrutement de 90 nouveaux conseillers clientèle au 1T16, dont 40 sont entrés en service et 50 se sont engagés à entrer en service en 2016, les deux tiers d'entre eux étant dédiés à la clientèle dans les marchés émergents. Environ 80% des nouveaux conseillers clientèle sont des collaborateurs seniors ayant des portefeuilles de clients établis.

- **IWM Asset Management**

- **Meilleure rentabilité**, avec un bénéfice avant impôts adapté* de 67 millions de francs (déclaré: 68 millions de francs) au 1T16, soit une hausse de 72% par rapport au 4T15 et de 46% par rapport au 1T15.
 - **Croissance des commissions de gestion** de 9% par rapport au 1T15, avec une progression de 2 points de base de la marge des commissions de gestion à 32 points de base.
 - Accroissement de l'efficacité avec une **diminution des charges d'exploitation totales** et une amélioration du rapport coûts/revenus par rapport à la fois au 4T15 et au 1T15.
 - **Afflux net de nouveaux capitaux** de 1,5 milliard de francs, avec des flux provenant essentiellement des produits traditionnels, y compris les solutions indicielles et l'immobilier.
- À la fin du 1T16, IWM a fait état d'**actifs pondérés en fonction des risques** de 32,0 milliards de francs. L'**exposition à l'endettement** pour la division a été de 84,9 milliards de francs, ce qui reflète une baisse de 14% par rapport à la fin du 4T15.

Swiss Universal Bank (Swiss UB)

			au / fin		Variation en %	
	1T16	4T15	1T15	sur 4T15	sur 1T15	
Résultats de la Swiss Universal Bank (en mio. CHF)						
Produits nets	1 316	1 470	1 347	(10)	(2)	
Produits nets adaptés	1 316	1 375	1 347	(4)	(2)	
Provisions pour pertes sur crédit	6	43	23	(86)	(74)	
Charges d'exploitation totales	884	1 060	897	(17)	(1)	
Charges d'exploitation totales adaptées	844	996	897	(15)	(6)	
Bénéfice avant impôts	426	367	427	16	0	
Bénéfice avant impôts adapté	466	336	427	39	9	
Private Banking						
Actifs gérés (en mrd CHF)	236,1	241,0	256,5	(2,0)	(8,0)	
Nouveaux capitaux nets (en mrd CHF)	0,7	(2,9)	1,5	-	-	
Marge brute (annualisée) (en pb)	139	157	142	-	-	
Marge nette (annualisée) (en pb)	34	27	38	-	-	
Corporate & Institutional Banking						
Actifs gérés (en mrd CHF)	273,6	275,8	286,7	(0,8)	(5)	
Nouveaux capitaux nets (en mrd CHF)	2,3	4,2	6,1	-	-	

- La Swiss UB a fait des progrès et **a connu un nouveau trimestre de croissance rentable. Bénéfice avant impôts adapté*** de 466 millions de francs (déclaré: 426 millions de francs), en hausse de 39% et de 9% par rapport au 4T15 et au 1T15, respectivement. La Swiss UB a été le principal contributeur aux bénéfices du Groupe.
- **Charges d'exploitation totales adaptées*** de 844 millions de francs (déclaré: 884 millions de francs), en baisse de 15% par rapport au 4T15 et de 6% par rapport au 1T15, ce qui reflète la baisse des frais généraux et des frais administratifs suite à la déconsolidation de Swisscard.
- Le **rapport coûts/revenus adapté*** pour la Swiss UB a progressé à 64% pour le 1T16 (déclaré: 67%), soit une baisse de 8 points de pourcentage par rapport au 4T15 et de 3 points de pourcentage par rapport au 1T15.
- Une solide **génération de nouveaux capitaux nets** de 3,0 milliards de francs a pu être réalisée au 1T16, contre 1,3 milliard au 4T15 et 7,6 milliards au 1T15. La Swiss UB a enregistré une marge brute de 139 points de base et une marge nette adaptée* de 39 points de base.
- La **pénétration des mandats** a augmenté à 27%, contre 26% au 4T15 et 15% au 1T15, suite à l'introduction réussie de *Credit Suisse Invest*. Fait important, ce taux de pénétration chez les clients Ultra-High Net Worth et High Net Worth a augmenté dans le Private Banking durant le 1T16.
- À la fin du 1T16, nous avons 2040 conseillers clientèle pour répondre aux besoins de nos clients domiciliés en Suisse.
- À la fin du 1T16, les **actifs pondérés en fonction des risques** pour la division s'élevaient à 63,5 milliards de francs, soit une augmentation de 3,6 milliards de francs par rapport à la fin du 4T15. Cette hausse est due principalement à des impacts réglementaires, y compris l'introduction des multiplicateurs hypothécaires suisses et la croissance des affaires. **L'exposition à l'endettement** s'est élevée à 233,3 milliards de francs, ce qui reflète une baisse de 2,4 milliards de francs par rapport à la fin du 4T15.
- À la fin du 1T16, les **actifs gérés**, à hauteur de 510 milliards de francs, étaient en baisse de 7 milliards de francs par rapport à la fin du 4T15, en raison des mouvements défavorables du marché et des changes, partiellement compensés par de très bons afflux nets de nouveaux capitaux.

- Le Credit Suisse demeure **sur la bonne voie pour la préparation de l'IPO partielle (20-30%)** de Credit Suisse (Suisse) SA d'ici à fin 2017, si les conditions de marché le permettent⁷. Credit Suisse (Suisse) SA est appelé à devenir opérationnel dans la seconde moitié de 2016.

Global Markets (GM)

			au / fin		Variation en %	
	1T16	4T15	1T15	sur 4T15	sur 1T15	
Résultats de Global Markets (en mio. CHF)						
Produits nets	973	1 127	2 416	(14)	(60)	
Provisions pour pertes sur crédit	68	(1)	4	-	-	
Charges d'exploitation totales	1 540	4 602	1 570	(67)	(2)	
Charges d'exploitation totales adaptées	1 439	1 786	1 570	(19)	(8)	
Bénéfice/(perte) avant impôts	(635)	(3 474)	842	(82)	-	
Bénéfice/(perte) avant impôts adapté	(534)	(658)	842	(19)	-	

- Comme annoncé le 23 mars 2016, nous avons **accélééré la restructuration de GM** dans le but de créer une plate-forme qui permette de dégager des bénéfices stables et moins volatils. Nous entendons atteindre cet objectif en réduisant la base de coûts fixes et le profil de risque de notre portefeuille d'activités sur l'ensemble du cycle. GM continuera à fournir une offre de produits différenciée et un soutien crucial à nos clients de gestion de fortune ainsi qu'à la division IBCM. Dans le même temps, GM se concentrera sur ses plus gros clients institutionnels, en ciblant son capital pour accroître sa part de portefeuille dans des secteurs de produits sélectionnés.
- Pour le 1T16, GM a enregistré une **perte avant impôts adaptée*** de 534 millions de francs (déclaré: 635 millions de francs) et des produits nets de 973 millions de francs. Au cours du trimestre, les produits nets ont été affectés par des conditions de marché difficiles dans tous les secteurs d'activité, par un recul de l'activité clientèle et par des pertes mark-to-market, alors que nous avons abaissé l'exposition aux risques en réduisant les positions d'inventaire. En outre, des changements structurels liés à la modification du modèle commercial de GM, comme la baisse significative de l'exposition à l'endettement par rapport au 1T15 ainsi que la réduction des risques, ont pénalisé les revenus. Dans le même temps, notre performance a été affectée par plusieurs changements structurels de notre modèle commercial, qui ne sont pas récurrents et sont le résultat de la restructuration de nos activités visant un modèle moins volatile et moins risqué.
- Nous avons continué à progresser en termes de **réduction des coûts**, qui ont reculé de 8% sur une base adaptée* par rapport au 1T15, principalement en raison de la baisse des charges liées aux rémunérations et indemnités. Comme mentionné le 23 mars 2016, nous avons accéléré la réduction des coûts au sein de la division et sommes toujours sur la bonne voie pour réaliser environ 1,2 milliard de dollars d'économies entre fin 2015 et fin 2018. Nous avons déjà fait des progrès dans plusieurs initiatives, notamment la mise en œuvre de plus de 1000¹ réductions de postes dans le cadre de notre objectif de réduction des effectifs ainsi que la diminution significative de la complexité des affaires en adoptant la nouvelle structure organisationnelle et en abandonnant certaines activités.
- Dans le segment des **titres à revenu fixe**, nous avons fait d'importants progrès en matière de réduction des risques, en particulier en ce qui concerne les CLO américaines et les crédits en souffrance, ce qui a entraîné des pertes mark-to-market réduites par rapport au 4T15. En particulier, nous avons annoncé la vente d'actifs de crédit de 1,27 milliard de dollars à TSSP le 3 mai 2016, incluant une partie du portefeuille de crédits en souffrance. Cette transaction réduit notre exposition globale aux crédits en souffrance de 1,24 milliard de dollars. En plus des amortissements de 99 millions de dollars annoncés le 23 mars 2016 en rapport avec le portefeuille en souffrance global, cette transaction a entraîné une charge supplémentaire de près de 100

millions de dollars, qui se reflète presque entièrement dans nos résultats du 1T16. Nous avons sensiblement réduit notre profil de risque, ce qui signifie que nous sommes bien positionnés pour atteindre notre objectif de réduire d'environ 50% notre perte trimestrielle maximale en scénario de stress.

- Nos affaires liées aux **actions** ont été affectées par des conditions de marché difficiles et une exposition à l'endettement inférieure aux niveaux du 1T15. Les produits nets ont reculé en raison de la baisse du volume d'activités clientèle et de la réduction de la base d'actifs. Les affaires liées aux actions constituent l'un des principaux éléments de notre stratégie GM et nous continuerons à investir dans ce domaine afin d'accroître les revenus et la part de marché.
- Avec des **actifs pondérés en fonction des risques** de 73,1 milliards de dollars et une **exposition à l'endettement** de 342,1 milliards de dollars, nous sommes en bonne voie pour atteindre nos objectifs d'environ 60 milliards de dollars et 290 milliards de dollars, respectivement, d'ici à la fin de l'année 2016.

Investment Banking & Capital Markets (IBCM)

	1T16	4T15	au / fin		Variation en %	
			1T15	sur 4T15	sur 1T15	
Résultats d'Investment Banking & Capital Markets (en mio. CHF)						
Produits nets	369	403	400	(8)	(8)	
Provisions pour pertes sur crédit	53	3	0	-	-	
Charges d'exploitation totales	419	897	447	(53)	(6)	
Charges d'exploitation totales adaptées	392	495	447	(21)	(12)	
Perte avant impôts	(103)	(497)	(47)	(79)	119	
Perte avant impôts adaptée	(76)	(95)	(47)	(20)	62	

- Pour le 1T16, IBCM a enregistré une **perte avant impôts adaptée*** de 76 millions de francs (déclaré: 103 millions de francs), contre une perte avant impôts adaptée* de 95 millions de francs (déclaré: 497 millions de francs) au 4T15 et de 47 millions de francs (déclaré: 47 millions de francs) au 1T15. IBCM a connu une activité clientèle ralentie dans les affaires d'émission de titres à revenu fixe et d'actions, notamment en janvier et en février, le marché ayant fait face à des volumes d'émission trimestriels parmi les plus faibles depuis 2009.
- Nous avons annoncé en octobre 2015 que notre stratégie était de déplacer la focalisation d'IBCM vers les F&A et les Equity Capital Markets (ECM) tout en conservant notre position dans le leveraged finance. Tandis que l'environnement de marché n'a offert que très peu d'opportunités ECM, l'équipe IBCM a travaillé d'arrache-pied pour se concentrer sur les F&A et a fait de bons progrès en la matière.
- Malgré une baisse des commissions dans toute la branche, les **revenus des F&A** du Credit Suisse ont doublé par rapport à l'année précédente en dollars et la banque s'est classée dans le top 4⁵ des transactions de F&A réalisées dans la région Americas. Le pourcentage de revenus attribuables aux F&A et aux ECM continue de s'améliorer, ce qui reflète un mix d'activités plus en phase avec la stratégie annoncée en octobre 2015.
- IBCM a fait des **progrès importants dans la réduction de son portefeuille d'émissions d'emprunts** tout en limitant les pertes mark-to-market du portefeuille d'émissions à 22 millions de dollars⁸. Une grande partie des cas en suspens ayant été réglés, nous nous sommes concentrés sur les affaires d'émission pour les clients tout en restant sélectifs quant à la qualité de crédit. Le leveraged finance reste l'une des principales activités d'IBCM et l'une de celles dans lesquelles les affaires se sont améliorées, depuis que les marchés ont commencé à se stabiliser à la fin du mois de mars 2016. Cependant, les pertes mark-to-market dans le portefeuille de crédits aux entreprises et une provision pour pertes sur crédit de 55 millions de dollars ont eu un impact négatif sur les résultats pour le trimestre.

- Nous continuons à faire des **investissements ciblés dans IBCM**, y compris les nouvelles embauches stratégiques, qui sont destinées à étendre notre présence auprès de la clientèle. Néanmoins, IBCM a été en mesure d'abaisser globalement les charges d'exploitation totales adaptées* de 12% par rapport à l'année précédente, principalement du fait de la diminution des charges liées aux salaires.
- **IBCM restera une activité solide et efficiente en termes de capital**, avec des affaires qui permettront d'obtenir un rendement élevé des fonds propres réglementaires dans des conditions de marché normalisées, ce qui constitue un élément clé pour notre clientèle d'entrepreneurs Ultra-High Net Worth en Suisse, à IWM et à APAC en particulier. IBCM est l'un des domaines dans lesquels les synergies entre la gestion de fortune et l'investissement banking sont les plus importantes. La demande en transactions à l'étranger de la part des investisseurs chinois constitue une grande opportunité sur laquelle nous avons capitalisé de façon efficace, comme le montre notre rôle dans des transactions comme ChemChina/Syngenta and HNA/Gategroup Holding.

Strategic Resolution Unit (SRU)

	1T16	4T15	1T15	au / fin sur 4T15 sur 1T15	
Résultats de la Strategic Resolution Unit (en mio. CHF)					
Produits nets	(112)	21	176	-	-
Produits nets adaptés	(108)	21	176	-	-
Provisions pour pertes sur crédit	46	93	5	(51)	-
Charges d'exploitation totales	566	1 050	554	(46)	2
Charges d'exploitation totales adaptées	489	642	554	(24)	(12)
Perte avant impôts	(724)	(1 122)	(383)	(35)	89
Perte avant impôts adaptée	(643)	(714)	(383)	(10)	68
Extrait du bilan (en mrd CHF)					
Actifs pondérés en fonction des risques	54 562	61 638	62 847	(11)	(13)
Exposition à l'endettement	122 213	138 219	182 337	(12)	(33)

- Le portefeuille SRU comprend des activités incluses auparavant dans l'ancienne Non-Strategic Unit (NSU), des activités d'investment banking que nous abandonnons, des activités d'investment banking que nous redimensionnons ainsi que des activités de private banking que nous abandonnons.
- La SRU continue à se révéler extrêmement efficace en termes de réduction des actifs pondérés en fonction des risques, de l'exposition à l'endettement, des coûts et des activités qui ne sont plus adaptées à notre orientation stratégique, et a fait de grands progrès dans toutes ces mesures par rapport à 4T15, malgré des conditions de marché difficiles. Des réductions de capital ont été réalisées à travers un large éventail de solutions et à des coûts relativement bas.
- Pour le 1T16, la SRU a enregistré une **perte avant impôts adaptée*** de 643 millions de francs (déclaré: 724 millions de francs), contre une perte avant impôts adaptée* de 714 millions de francs (déclaré: 1122 millions de francs) au 4T15 et de 383 millions de francs (déclaré: 383 millions de francs) au 1T15.
- À la fin du 1T16, la SRU faisait état d'**actifs pondérés en fonction des risques** de 54,6 milliards de francs, en baisse de 11% par rapport au 4T15. L'**exposition à l'endettement** s'élevait à 122,2 milliards de francs à la fin du 1T16, en diminution de 12% par rapport à la fin du 4T15. Nous restons en bonne voie pour réduire d'environ 70% les actifs pondérés en fonction des risques et d'environ 67% l'exposition à l'endettement d'ici à la fin de l'année 2018.
- Suite à l'annonce du 23 mars 2016, des transferts supplémentaires de GM vers la SRU sont prévus. L'impact de ces transferts et les retraitements financiers historiques seront divulgués lors de la publication des résultats du 2T16.

Pour toutes informations complémentaires, veuillez contacter

Informations pour les médias

Financial Communications, Media Relations, Credit Suisse

T : +41 844 33 88 44

E : media.relations@credit-suisse.com

Informations pour les investisseurs

Group Investor Relations, Credit Suisse

T : +41 44 333 71 49

E : investor.relations@credit-suisse.com

* Les résultats adaptés sont des données financières non présentées selon les normes GAAP. Pour un rapprochement des résultats adaptés et des résultats calculés selon les normes US GAAP les plus directement comparables, veuillez consulter l'annexe du présent communiqué.

¹ Comprend les collaborateurs qui ont quitté la banque ainsi que les effectifs qui ont été notifiés.

² Comprend la vente du portefeuille en souffrance le 3 mai 2016 avec un escompte minimal de 99 millions de dollars, ce qui représente une réduction d'inventaire d'environ 1,24 milliard de dollars.

³ Les afflux nets de nouveaux capitaux d'IWM représentent les nouveaux afflux nets pour le Private Banking et l'Asset Management réunis et non adaptés pour les actifs gérés dans les secteurs d'activité.

⁴ Basé sur les revenus après impôts (adaptés) dans l'hypothèse d'un taux d'imposition de 30% pour toutes les périodes ainsi que sur le capital alloué basé sur le chiffre le plus bas entre 10% des actifs pondérés en fonction des risques moyens et 3,5% de l'exposition à l'endettement moyenne.

⁵ Dealogic.

⁶ Sans tenir compte des provisions pour les charges importantes pour litiges.

⁷ Une telle IPO impliquerait la vente d'une participation minoritaire et serait soumise, entre autres, à toutes les approbations nécessaires. Elle devrait par ailleurs viser à générer/lever du capital supplémentaire pour Credit Suisse AG ou Credit Suisse (Suisse) SA

⁸ Reflète le portefeuille d'émissions global avant la joint venture entre GM et IBCM.

Informations importantes

Les informations auxquelles il est fait référence dans ce communiqué de presse, que ce soit via des liens sur Internet ou d'une autre manière, ne sont pas intégrées dans ce communiqué de presse.

Le programme de réduction des coûts se fonde sur la base de coûts de 2015 et est mesuré sur la base de taux de change constants et du taux de frais annualisé hors dépenses pour litiges majeurs, charges de restructuration, charges de dépréciation du goodwill et autres éléments non récurrents pour l'annualisation, mais incluant d'autres coûts pour réaliser des économies.

Nous pourrions ne pas obtenir tous les avantages attendus de nos initiatives stratégiques. Des facteurs échappant à notre contrôle, y compris, mais sans s'y limiter, les conditions du marché et de l'économie, des changements dans les lois, les règles ou les réglementations, ou d'autres défis mentionnés dans nos rapports publics, pourraient restreindre notre capacité à obtenir une partie ou la totalité des avantages attendus de ces initiatives.

Par pénétration des mandats, on entend les mandats de conseil et les mandats de gestion de fortune dans les affaires private banking en pourcentage du total des actifs gérés, hors actifs gérés dans le cadre des affaires avec les gérants de fortune externes. Par pénétration des prêts, on entend les prêts en pourcentage des actifs gérés.

Lorsque nous nous référons aux divisions axées sur la gestion de fortune dans ce communiqué de presse, cela concerne APAC, IWM et la Swiss UB.

Les investisseurs et les autres personnes intéressées doivent noter que nous proposons du matériel d'information (comprenant les communiqués de presse sur les résultats financiers trimestriels et les rapports financiers) à l'attention du public d'investisseurs à travers les communiqués de presse, les rapports ad hoc suisses et pour la SEC, notre site web ainsi que les conférences téléphoniques et les webcasts publics. Nous entendons également employer notre compte Twitter @creditsuisse (<https://twitter.com/creditsuisse>) pour partager des messages clés de nos communications, dont nos résultats financiers. Il se peut que nous retweetions ces messages à travers certains de nos comptes Twitter régionaux, dont @cssschweiz (<https://twitter.com/cssschweiz>) et @csapac (<https://twitter.com/csapac>). Les investisseurs et autres personnes intéressées doivent considérer ces messages abrégés en tenant compte du contexte des communications dont ils sont extraits. Les informations que nous publions sur ces comptes Twitter ne font pas partie de ce communiqué de presse.

Dans plusieurs tableaux, l'utilisation du signe «→» signifie «non pertinent» ou «non applicable».

Documentation des résultats trimestriels

Le présent communiqué de presse contient des informations extraites de la version intégrale de notre communiqué de presse en anglais sur les résultats financiers du 1T16 et des pages de présentation des résultats du 1T16, dont le Credit Suisse pense qu'elles présentent un intérêt particulier pour les médias. Le communiqué de presse complet sur les résultats financiers du 1T16 et les pages de présentation sur les résultats du 1T16, qui ont été diffusés simultanément, contiennent des informations plus détaillées sur nos résultats et nos opérations pour le trimestre, ainsi que des informations importantes sur notre méthodologie de présentation et sur certains termes utilisés dans ces documents. Le communiqué de presse complet sur les résultats financiers du 1T16 et les pages de présentation des résultats du 1T16 ne font pas partie du présent communiqué de presse.

Les pages de présentation des résultats du 1T16 corrigées peuvent être téléchargées à l'adresse: <https://www.credit-suisse.com/results>.

Présentation des résultats du 1T16 – Mardi 10 mai 2016

Événement	Conférence téléphonique pour les analystes	Conférence pour les médias
Heure	08h15 Zurich 07h15 Londres 02h15 New York	10h15 Zurich 09h15 Londres 04h15 New York
Langue	La présentation sera effectuée en anglais.	La présentation sera effectuée en anglais. Interprétation simultanée (anglais/allemand et allemand/anglais) disponible.
Accès par Internet	Webcast audio: https://www.credit-suisse.com/results Enregistrement audio disponible	Webcast en direct: www.credit-suisse.com/results Enregistrement vidéo disponible
Accès par téléphone	+41 44 580 40 01 (Suisse) +44 1452 565 510 (Europe) +1 866 389 9771 (États-Unis) Référence: Credit Suisse Group quarterly results	+41 44 580 40 01 (Suisse) +44 1452 565 510 (Europe) +1 866 389 9771 (États-Unis) Référence: Credit Suisse Group quarterly results
	Veuillez vous connecter 10 minutes avant le début de la présentation.	Veuillez vous connecter 10 minutes avant le début de la présentation.
Enregistrement	Rediffusion disponible environ un jour après l'événement: +41 44 580 34 56 (Suisse) +44 1452 550 000 (Europe) +1 866 247 4222 (États-Unis) Code de la conférence: 99521193#	Rediffusion disponible environ une heure après l'événement: +41 44 580 34 56 (Suisse) +44 1452 550 000 (Europe) +1 866 247 4222 (États-Unis) Code de la conférence (anglais): 99530574# Code de la conférence (allemand): 99599421#

Déclaration de mise en garde concernant les informations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des informations prospectives. En outre, nous-mêmes et des tiers en notre nom pourrions faire ultérieurement des déclarations prospectives. De telles déclarations pourraient notamment inclure, sans limitation, des informations quant aux points suivants:

- nos projets, objectifs ou buts;
- notre performance économique future ou nos perspectives;
- l'incidence potentielle de certains événements sur notre performance future; et
- des hypothèses sous-jacentes à ces informations.

Des termes tels que «estimer», «anticiper», «s'attendre à», «avoir l'intention de», «prévoir» ou d'autres termes analogues indiquent le caractère prospectif de certaines informations; toutefois, il existe d'autres moyens de mettre en évidence ce caractère. Nous ne prévoyons pas de mettre à jour lesdites informations prospectives, sauf si les prescriptions légales relatives aux titres l'exigent.

Les informations prospectives recèlent, de par leur nature, des incertitudes et des risques généraux ou particuliers; en outre, les prédictions, prévisions, projections ou autres types de formulations contenues, explicitement ou implicitement, dans des informations prospectives peuvent ne pas se réaliser. Nous vous mettons en garde contre le fait qu'un certain nombre de facteurs importants pourraient conduire à des résultats s'écartant en substance des projets, objectifs, attentes, estimations et intentions formulés dans le cadre de telles informations. Ces facteurs incluent:

- l'aptitude à maintenir une liquidité suffisante et à accéder aux marchés des capitaux;
- la volatilité du marché et les fluctuations des taux d'intérêt, ainsi que les évolutions affectant les niveaux des taux d'intérêt;
- la conjoncture économique mondiale en général et celle, en particulier, des pays dans lesquels nous effectuons nos opérations, notamment le risque de la poursuite d'une reprise lente ou d'une baisse de l'économie américaine ou d'autres pays développés en 2015 et au-delà;
- l'impact direct et indirect de la détérioration ou d'une reprise lente des marchés immobiliers résidentiels et commerciaux;
- des décisions défavorables en termes de rating de la part d'agences de notation concernant notre établissement, des émetteurs souverains, des produits structurés de crédit ou d'autres engagements dans des crédits;
- la capacité à réaliser nos objectifs stratégiques, notamment en matière d'accroissement de la performance, de réduction des risques, de baisse des coûts et d'utilisation plus efficace du capital;
- la capacité de nos contreparties à honorer leurs engagements envers nous;
- les effets de politiques budgétaires, fiscales, monétaires, commerciales ou en matière de taux de change et de leur modification, ainsi que ceux des fluctuations de change;
- les événements politiques et sociaux, y compris les guerres, troubles civils ou activités terroristes;
- le risque de contrôle des changes, d'expropriation, de nationalisation ou de confiscation d'actifs dans des pays dans lesquels nous effectuons nos opérations;
- des facteurs opérationnels tels que la défaillance de systèmes, l'erreur humaine ou l'incapacité de mettre en œuvre correctement des procédures;
- les actions entreprises par des organismes de régulation à l'égard de nos activités et pratiques professionnelles ainsi que les changements qui peuvent en résulter dans notre organisation, nos pratiques et nos Instructions dans les pays où nous effectuons nos opérations;
- les effets dus aux changements de législation, de règlements ou de normes ou pratiques comptables dans les pays où nous effectuons nos opérations;
- la concurrence ou l'évolution de notre position concurrentielle dans des zones géographiques ou des domaines d'activité dans lesquels nous effectuons nos opérations;
- la possibilité de recruter et de retenir du personnel qualifié;
- la capacité de préserver notre réputation et de promouvoir notre marque;
- l'aptitude à augmenter notre part de marché et à maîtriser les dépenses;
- les mutations technologiques;
- le développement opportun de nos produits et services et leur acceptation par les utilisateurs, ainsi que la valeur globale que ceux-ci reconnaissent à ces produits et services;
- les acquisitions, y compris l'aptitude à réussir l'intégration des entités acquises, et les cessions, y compris l'aptitude à vendre des actifs secondaires;
- le règlement de litiges, de procédures réglementaires et d'autres événements analogues;
- l'aptitude à atteindre nos objectifs d'efficacité des coûts et nos objectifs de coûts; et
- notre réussite dans la gestion des risques inhérents aux éléments précités.

Nous vous mettons en garde contre le fait que la liste des facteurs importants ci-dessus n'est pas exhaustive. Lors de toute évaluation d'informations prospectives, nous vous conseillons d'examiner avec attention non seulement les facteurs précités et les autres incertitudes ou événements, mais également les informations présentées dans notre rapport annuel 2015 (en anglais) au point Risk Factors, chapitre 1, Information on the company.