

1Q16 Aktionärsbrief

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

In den ersten drei Monaten des Jahres 2016 haben wir uns weiterhin auf die Umsetzung mit drei eindeutigen Prioritäten konzentriert: Sicherstellung von profitablen Wachstum in den auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen, beschleunigte Umsetzung von Kostenreduktionen und Aufrechterhaltung unserer starken Kapitalbasis.

Finanzergebnis

Im ersten Quartal 2016 wies die Credit Suisse einen den Aktionären zurechenbaren Reinverlust von CHF 302 Mio. sowie einen Vorsteuerverlust von CHF 484 Mio. aus. Auf bereinigter* Basis betrug der Vorsteuerverlust CHF 173 Mio. Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf einen Rückgang des Nettoertrags in der Division Global Markets (GM) aufgrund des schwierigen Marktumfelds sowie Mark-to-Market-Verlusten infolge ungünstiger Marktbewegungen und – in geringerem Ausmass – der Reduktion des Portfoliorisikos. Das Ergebnis unserer Division Investment Banking and Capital Markets (IBCM) wurde ebenfalls durch ungünstige Rahmenbedingungen beeinträchtigt. Die strategische Abwicklungseinheit (Strategic Resolution Unit, SRU) hat sich weiterhin als effiziente Lösung bewährt, um risikogewichtete Aktiven, Leverage-Risikopositionen, Kosten sowie Geschäftsbereiche, die nicht mehr im Einklang mit unserer strategischen Ausrichtung stehen, abzubauen.

Das Gesamtergebnis der Gruppe spiegelt die Herausforderungen auf der Ebene der Weltwirtschaft wider, die einen nie dagewesenen Druck auf die Finanzbranche ausüben – Januar und Februar waren für die internationalen Finanzmärkte zwei sehr anspruchsvolle Monate. Das Ergebnis zeigt jedoch auch ganz klar, dass wir unsere Strategie in ausgewählten Märkten in der Division Asia Pacific (APAC), der Division International Wealth Management (IWM) und in der Schweiz erfolgreich umsetzen. Wir sehen das starke zugrunde liegende Ergebnis in unseren auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen als ein sehr gutes Zeichen. Im Vergleich zum vierten Quartal 2015 steigerten die Divisionen Swiss Universal Bank (Swiss UB), APAC und IWM ihren bereinigten* Vorsteuergewinn im ersten Quartal 2016 um 39%, 70% bzw. 21%. Zudem erzielten unsere auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen einen bereinigten* Vorsteuergewinn von rund CHF 1 Mia. Diese Bereiche wiesen im Berichtsquartal insbesondere ein profitables Wachstum sowie Zuflüsse von Neugeldern mit hoher Qualität auf. Die Netto-Neugeldzuflüsse beliefen sich auf CHF 4,3 Mia. für die Division APAC, CHF 6,9 Mia. für die Division IWM und CHF 3,0 Mia. für die Swiss UB. Im Rahmen unserer neuen Strategie entwickeln sich unsere Divisionen somit insgesamt sehr positiv.

Weitere Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie

Die Credit Suisse hat ein klares Ziel: Marktführer im Private Banking und in der Vermögensverwaltung mit starken Kompetenzen im Investment Banking zu sein – sowohl in den Industrieländern als auch in den Schwellenmärkten. Vor diesem Hintergrund haben wir neue Kundenberater eingestellt, um das Wachstum voranzutreiben. Per Ende des ersten Quartals 2016 verfügten wir in der Division APAC über insgesamt 630 Kundenberater. Dies stellt einen Zuwachs von 40 Kundenberatern allein im Berichtsquartal und von 100 Kundenberatern gegenüber dem ersten Quartal 2015 dar. Zudem leiteten wir im ersten Quartal 2016 den Einstellungsprozess für 90 Kundenberater in der Division IWM ein. 40 Kundenberater haben ihre Stelle bereits angetreten und 50 weitere werden dies im Laufe des Jahres tun. Zwei Drittel dieser Kundenberater werden Kunden aus Schwellenmärkten betreuen. Unser Erfolg bei der Einstellung erfahrener Kundenberater mit grosser Expertise unterstreicht das Vertrauen, das diese in unsere Strategie und unser Geschäftsmodell setzen. Attraktiv für neue Mitarbeitende sind auch die umfassenden Verantwortungs- und Zuständigkeitsbereiche, die wir ihnen zuweisen. Auf diese Weise fördern wir eine von Integrität und Compliance geprägte Unternehmenskultur. Hinsichtlich des Wachstums unserer auf die Vermögensverwaltung ausgerichteten Divisionen verzeichneten wir eine höhere Aktivität bei äusserst vermögenden Kunden (UHNWI), Unternehmern und Firmen in der Division APAC und wir konnten die Mandatsdurchdringung in den Divisionen IWM und Swiss UB steigern.

Parallel zu diesem Schwerpunkt auf Wachstum ist die Senkung der Kostenbasis der Credit Suisse bis 2018 eine weitere klare strategische Priorität. Wir erzielten bereits bedeutende Fortschritte hinsichtlich des beschleunigten gruppenweiten Kostensenkungsprogramms, das wir am 23. März 2016 bekannt gegeben hatten. Wir sind auf gutem Weg, die angestrebten Brutto-Kosteneinsparungen bis Ende 2016 umzusetzen, und wir sind zuversichtlich, dass wir unsere operative Kostenbasis bis Ende dieses Jahres auf CHF 19,8 Mia. und bis Ende 2018 auf unter CHF 18,0 Mia. senken werden. Im ersten Quartal 2016 setzten wir – auf annualisierter Basis – mehr als die Hälfte der für 2016 angestrebten Netto-Kosteneinsparungen von CHF 1,4 Mia. um. Das Kosteneinsparungsziel beinhaltet einen Personalabbau im Umfang von 6000 Stellen bis Ende 2016. Dies ist ohne Frage ein schmerzhafter Prozess für alle betroffenen Mitarbeitenden. Wir sind jedoch überzeugt, dass die Umsetzung disziplinierter Kosteneinsparungen ein grundlegender Schritt ist, um die Widerstandsfähigkeit der Credit Suisse zu erhöhen und die Voraussetzungen, über den Konjunkturzyklus hinweg profitabel zu bleiben, zu verbessern. Die



Urs Rohner, Präsident des Verwaltungsrats (links), und Tidjane Thiam, Chief Executive Officer.

gleichzeitige Einstellung neuer Mitarbeitender in ausgewählten Wachstumsbereichen zeigt, dass wir weiterhin in die langfristige Zukunft der Bank investieren.

Unsere Investment-Banking-Aktivitäten sind auf lange Sicht wichtig für den Erfolg unserer Strategie. Damit wir einen Mehrwert für unsere Kunden – äusserst vermögende Kunden, sehr vermögende Kunden und Unternehmer, deren Vermögensverwaltungs- und Investment-Banking-Bedürfnisse eng verflochten sind – schaffen können, sind ausgeprägte Kompetenzen im Investment Banking unerlässlich.

Die Redimensionierung und der Risikoabbau im Investment Banking sind ein integraler Bestandteil unserer Strategie. Unser Ziel ist, die Division GM weniger kapitalintensiv zu führen sowie stabilere Erträge mit einem stärker gebührenbasierten und kundenorientierten Modell zu erwirtschaften. Daher haben wir Risiken in Bezug auf das Geschäft von GM deutlich abgebaut. Die Division

GM wird ihren Vermögensverwaltungskunden und der Division IBCM weiterhin ein differenziertes Produktangebot und wesentliche Unterstützung bieten. Gleichzeitig wird sich die Division auf ihre wichtigsten institutionellen Kunden konzentrieren, indem sie ihre Mittel gezielt einsetzt, um ihren Share of Wallet in ausgewählten Kundensegmenten zu erhöhen. Auf diese Weise werden unseres Erachtens die der Division GM zugeteilten Mittel optimal genutzt und primär für die Betreuung umfangreicher Kundenbeziehungen von hoher Qualität eingesetzt, bei denen wir von einem bedeutenden Share of Wallet profitieren.

Die Division IBCM zeichnet sich durch ihre starke Präsenz und ihre Kapitaleffizienz aus. Sie verfügt über Geschäftsbereiche, die unter normalen Marktbedingungen hohe Renditen auf dem regulatorischen Kapital erwirtschaften dürften. Wir setzen im ersten Quartal 2016 innerhalb der Division IBCM verstärkt auf die M&A- und Eigenkapitalmärkte, während wir unsere

Positionierung im Bereich Leveraged Finance beibehalten. Zudem investierten wir weiterhin gezielt in die Division IBCM, unter anderem durch strategische Neueinstellungen zur Erweiterung unserer Kundenbetreuung.

Kapitalbasis

Als wir im Oktober 2015 die neue Strategie der Credit Suisse vorstellten, waren sich der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung einig, die Kapitalbasis der Bank im Hinblick auf die geplante Umstrukturierung unserer Geschäftsbereiche und die schwierigen Marktbedingungen bedeutend zu stärken. Durch effizientes Kapitalmanagement und Kostenkontrolle konnten wir unsere starke Kapitalbasis trotz der im ersten Quartal 2016 verbuchten Verluste aufrechterhalten. Per Ende des ersten Quartals 2016 verzeichneten wir unsere bisher höchste Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 11,4%, wie schon Ende des vierten Quartals 2015. Die Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis ist eine wichtige Messgrösse für die Kapitalbasis von Banken, die den ab 2019 geltenden regulatorischen Anforderungen entspricht. Für das restliche Jahr 2016 wollen wir eine Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 11% bis 12%² beibehalten, um unsere Umstrukturierung voranzutreiben und gleichzeitig weiter in unser Kerngeschäft zu investieren, um weiteres Wachstum zu ermöglichen. Die beschleunigte Umstrukturierung der Division GM und die im März 2016 angekündigten Kosteneinsparungen dürften massgeblich dazu beitragen, unsere Kapitalbasis weiter zu stärken. Wir wiesen per Ende des ersten Quartals 2016 eine Leverage Ratio des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von 3,3% aus.

Ausblick

Wir haben im ersten Quartal 2016 gute Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie erzielt. Das Marktumfeld ist jedoch äusserst anspruchsvoll. Ausgehend von den ersten Wochen des zweiten Quartals 2016 dürften diese Marktbedingungen im laufenden Quartal anhalten. Zudem wirken sich strukturelle Veränderungen bei der regulatorischen Behandlung bestimmter Anlageklassen auf unsere Geschäftsbereiche aus, insbesondere auf das Anleihengeschäft. Wir sind jedoch nach wie vor der Überzeugung, dass die Vermögensverwaltung – gestützt durch unsere Kompetenzen im Investment Banking – unserer Bank langfristig äusserst attraktive Möglichkeiten eröffnet.

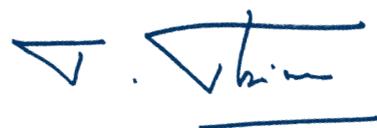
Wir wollen künftig attraktive Wachstumschancen, vor allem in der Region Asien-Pazifik und in anderen Schwellenmärkten, wahrnehmen und räumen gleichzeitig den Industrieländern und der Schweiz einen wichtigen Platz ein. Wir werden auf unsere integrierte Dienstleistungspalette zurückgreifen, um Unternehmen und äusserst vermögenden Kunden – den wichtigsten Kundengruppen der Bank – optimale Lösungen und Beratungsdienstleistungen anzubieten. Wir erkennen in diesem Jahr bereits ermutigende Anzeichen dafür, dass wir durch eine disziplinierte Umsetzung unserer Strategie längerfristig attraktive Chancen für die Bank, für unsere Mitarbeitenden sowie für unsere Kunden und Aktionäre schaffen können.

Wir möchten allen Mitarbeitenden der Credit Suisse weltweit für ihren grossen Einsatz, ihr Engagement und ihre anhaltende Unterstützung sehr herzlich danken. Wir danken auch unseren Kunden und Aktionären für ihr Vertrauen in die Credit Suisse.

Freundliche Grüsse



Urs Rohner
Präsident des
Verwaltungsrats



Tidjane Thiam
Chief Executive Officer

Mai 2016

* Die bereinigten Ergebnisse sind Nicht-GAAP-Finanzkennzahlen. Eine Überleitung der bereinigten Ergebnisse zu den am ehesten vergleichbaren US-GAAP-Kennzahlen ist unter «Bereinigte Ergebnisse» in diesem Aktionärsbrief enthalten.

¹ Netto-Neugelder für die Division IWM umfassen die Netto-Neugelder im Private Banking und Asset Management, ohne Berücksichtigung von in verschiedenen Geschäftsbereichen verwalteten Vermögen.

² Ohne Berücksichtigung bedeutender Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten.

Wichtige Informationen

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

Per 1. Januar 2013 wurde in der Schweiz das Basel-III-Regelwerk zusammen mit der «Too Big To Fail»-Regulierung und den dazugehörigen Vorschriften in die schweizerische Gesetzgebung übernommen. Per 1. Januar 2015 wurde das BIZ-Regelwerk bezüglich der Leverage Ratio, wie vom Basler Ausschuss herausgegeben, durch die FINMA in der Schweiz eingeführt. Die diesbezüglichen Offenlegungen erfolgen im Einklang mit der Auslegung der entsprechenden Anforderungen durch die Credit Suisse, einschliesslich relevanter Annahmen. Änderungen in der Auslegung dieser Anforderungen in der Schweiz oder in unseren Annahmen oder Schätzungen könnten die hier verwendeten Zahlen verändern.

Die hier verwendeten Begriffe «Phase-in» und «Look-through» beziehen sich auf die Kapitalanforderungen nach Basel III. «Phase-in» heisst gemäss dem Basel-III-Regelwerk, dass für die Jahre 2014 bis 2018 über fünf Jahre (20% pro Jahr) Kapitalabzüge für Goodwill und sonstige immaterielle Werte sowie sonstige Kapitalabzüge (beispielsweise für bestimmte latente Steuerguthaben) eingeführt werden. In den Jahren 2013 bis 2022 wird die Anrechnung von bestimmten Kapitalinstrumenten auslaufen («Phase-out»). «Look-through» geht von der vollständigen Einführung der Kapitalabzüge für Goodwill und sonstige immaterielle Werte sowie anderer regulatorischer Anpassungen und dem vollständigen Auslaufen gewisser Kapitalinstrumente aus.

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 Berechnung der Rendite auf dem regulatorischen Kapital beruht auf dem Gewinn nach Steuern und geht von einem Steuersatz von 30% sowie einer Kapitalzuteilung auf Basis des jeweils ungünstigeren Werts der Rendite auf 10% der durchschnittlichen risikogewichteten Aktiven und der Rendite auf 3,5% der Leverage-Risikoposition aus.

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

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

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

Dieses Dokument enthält Aussagen über künftige Entwicklungen, die Risiken und Ungewissheiten beinhalten, und es besteht die Gefahr, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, nicht eintreffen. Eine Reihe wichtiger Faktoren könnte bewirken, dass Ergebnisse in erheblichem Masse von den Plänen, Zielen, Erwartungen, Schätzungen und Absichten abweichen, die in unseren Aussagen über die künftige Entwicklung zum Ausdruck kommen. Hierzu gehören auch die Faktoren, die wir unter «Risikofaktoren» in Form 20-F unseres Geschäftsberichts für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr angeben und in anderen öffentlich hinterlegten Unterlagen und Pressemitteilungen. Wir beabsichtigen nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren, es sei denn, dass dies durch die anwendbaren Gesetze vorgeschrieben ist.

Schlüsselkennzahlen

	im Quartal / Ende			Veränderung in %	
	1Q16	4Q15	1Q15	Quartal	Jahr
Credit Suisse (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)					
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn/(-verlust)	(302)	(5'828)	1'054	(95)	–
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie	(0.15)	(3.28)	0.62	(95)	–
Verwässertes Ergebnis pro Aktie	(0.15)	(3.28)	0.60	(95)	–
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite (in %)	(2,6)	(51,3)	9,9	–	–
Effektiver Steuersatz (in %)	37,0	9,7	31,6	–	–
Kernergebnis (in Mio. CHF, wo nicht anders vermerkt)					
Nettoertrag	4'750	4'189	6'471	13	(27)
Rückstellung für Kreditrisiken	104	40	25	160	316
Total Geschäftsaufwand	4'406	9'468	4'552	(53)	(3)
Ergebnis vor Steuern	240	(5'319)	1'894	–	(87)
Aufwand-Ertrag-Verhältnis (in %)	92,8	226,0	70,3	–	–
Verwaltete Vermögen und Netto-Neugelder (in Mia. CHF)					
Verwaltete Vermögen	1'180,8	1'214,1	1'365,9	(2,7)	(13,6)
Netto-Neugelder	10,5	2,1	14,9	400,0	(29,5)
Bilanzdaten (in Mio. CHF)					
Total Aktiven	813'898	820'805	904'390	(1)	(10)
Ausleihungen, netto	270'248	272'995	270'774	(1)	0
Total Eigenkapital der Aktionäre	44'997	44'382	43'396	1	4
Materielles Eigenkapital der Aktionäre	40'123	39'378	34'672	2	16
Basel-III-Daten zum regulatorischen Kapital und Leverage					
Risikogewichtete Aktiven (in Mio. CHF)	283'937	294'950	288'514	(4)	(2)
Quote des harten Kernkapitals (CET1) (in %)	13,6	14,3	13,8	–	–
Quote des harten Kernkapitals («look-through») (in %)	11,4	11,4	10,0	–	–
Leverage Ratio des harten Kernkapitals («look-through») (in %)	3,3	3,3	2,6	–	–
Leverage Ratio des Kernkapitals (T1) («look-through») (in %)	4,4	4,5	3,6	–	–
Informationen für Aktieninhaber					
Ausstehende Aktien (in Mio.)	1'946,4	1'951,5	1'563,5	0	24
davon ausgegebene Stammaktien	1'957,4	1'957,4	1'607,2	0	22
davon eigene Aktien	(11,0)	(5,9)	(43,7)	86	(75)
Buchwert pro Aktie (in CHF)	23.12	22.74	27.76	2	(17)
Materieller Buchwert pro Aktie (in CHF)	20.61	20.18	22.18	2	(7)
Börsenkaptalisierung (in Mio. CHF)	26'640	42'456	42'076	(37)	(37)
Anzahl Mitarbeitende (auf Vollzeitbasis)					
Anzahl Mitarbeitende	47'760	48'210	46'410	(1)	3

Termine Finanzinformationen und Kontakte

Termine Finanzinformationen

Ergebnis des zweiten Quartals 2016 Donnerstag, 28. Juli 2016

Investor Relations

Telefon +41 44 333 71 49
E-Mail investor.relations@credit-suisse.com
Internet www.credit-suisse.com/investors

Media Relations

Telefon +41 844 33 88 44
E-Mail media.relations@credit-suisse.com
Internet www.credit-suisse.com/news

Zusätzliche Informationen

Ergebnisse und Finanzinformationen www.credit-suisse.com/results
Gedruckte Exemplare Credit Suisse AG
GCPD 1
8070 Zürich
Schweiz

US-Aktienregister und Registerführer

ADS-Depotbank Deutsche Bank
Trust Company Americas
Adresse American Stock Transfer & Trust Co.
Operations Center
6201 15th Avenue
Brooklyn, NY 11219
USA
Anrufe aus den USA/Kanada +1 866 249 2593
Anrufe aus anderen Ländern +1 718 921 8124
E-Mail DB@amstock.com

Schweizer Aktienregister und Registerführer

Adresse Credit Suisse Group AG
Aktienregister RXS
8070 Zürich
Schweiz
Telefon +41 44 332 02 02
E-Mail share.register@credit-suisse.com