

Zürich, 30. November 2017

## Medienmitteilung

### Investor Day 2017

## Die Credit Suisse setzt ihre Strategie weiter um und erzielt ein starkes Wachstum bei deutlichen Kostensenkungen

## 2018 wird das letzte Jahr der Restrukturierungsphase sein; die Credit Suisse gibt Zielvorgaben für 2019 und 2020 bekannt

Zürich, 30. November 2017 – Am heutigen Investor Day informieren Tidjane Thiam, CEO der Credit Suisse, sowie weitere Mitglieder der Geschäftsleitung und des Senior Management die Investoren und Analysten über die Fortschritte, welche die Credit Suisse seit dem letzten Investor Day vom 7. Dezember 2016 dank der Restrukturierung der Gruppe erzielt hat. Im Jahr 2018 wird diese Restrukturierungsphase voraussichtlich abgeschlossen sein. Neben Schätzungen für das Gesamtjahr 2017 und den Zielen für 2018 werden auch die Zielvorgaben der Gruppe für 2019 und 2020 präsentiert.

Seit dem Investor Day 2016 hat die Credit Suisse gute Fortschritte in Bezug auf die im Jahr 2015 bekannt gegebenen Ziele gemacht: Wir haben ein profitables Wachstum erzielt<sup>1</sup>, unsere operative Kostenbasis nachhaltig reduziert sowie unsere Handelsaktivitäten redimensioniert und die damit verbundenen Risiken verringert. Die Kapitalbasis wurde angepasst und erheblich gestärkt. Darüber hinaus wurden der Umfang der Aktivitäten aus dem Altgeschäft in der Strategic Resolution Unit und die damit verbundene Ergebnisbelastung deutlich reduziert.

2018 wird das letzte Jahr unseres dreijährigen Restrukturierungsplans sein. **Wir bestätigen unsere Ziele für 2018**, die wir letztes Jahr für die Divisionen Swiss Universal Bank, International Wealth Management, Investment Banking & Capital Markets und Global Markets bekannt gegeben haben. Wir gehen davon aus, dass wir im Bereich **Wealth Management & Connected in der Division Asia Pacific unser für 2018 angestrebtes Ziel eines bereinigten\* Vorsteuergewinns von CHF 700 Mio. im Gesamtjahr 2017 erreichen können, das heisst früher als geplant. Aus diesem Grund erhöhen wir unser Ziel für 2018 auf CHF 850 Mio.**

Dank unserer guten Fortschritte bei der Kostenreduktion sind wir zuversichtlich, dass wir unser Ziel einer Kostenbasis<sup>2</sup> von unter CHF 18,5 Mia. per Ende 2017 übertreffen werden. Wir gehen von einer Gesamtkostenbasis<sup>2</sup> für 2017 von rund CHF 18 Mia.<sup>3</sup> aus. Unser für 2018 angestrebtes Ziel einer Kostenbasis<sup>2</sup> von unter CHF 17 Mia. bestätigen wir. Für die Jahre 2019 und 2020 strebt die Gruppe eine **Gesamtkostenbasis<sup>2</sup> zwischen CHF 16,5 Mia. und CHF 17 Mia.** an, entsprechende Marktbedingungen und Investitionsmöglichkeiten vorausgesetzt.

Wir sind zuversichtlich, dass wir die Abwicklung unserer Einheit Strategic Resolution Unit, die nicht zu unserem Kerngeschäft gehört, abschliessen können und unser Ziel eines bereinigten\* Vorsteuerverlusts von rund CHF 1,4 Mia. für 2018 erreichen werden. Wir haben unser **Ziel eines bereinigten\* Vorsteuerverlusts der Strategic Resolution Unit für 2019 von ca.**

**USD 800 Mio. auf ca. USD 500 Mio. gesenkt**, was eine **deutliche Verbesserung**<sup>4</sup> darstellt.

Angesichts dessen, dass Entwicklungen wie ein anhaltend profitables Wachstum in unserem Vermögensverwaltungsgeschäft<sup>5</sup>, eine disziplinierte Kostenkontrolle, die Abwicklung der Strategic Resolution Unit und die wesentliche Reduktion unserer Finanzierungskosten – entsprechende Marktbedingungen vorausgesetzt – weitgehend in unserer Kontrolle liegen, streben wir **für die Gruppe** eine **ausgewiesene Rendite auf das Sachanlagevermögen (RoTE) von 10% bis 11% für 2019 und von 11% bis 12% für 2020** an.

**Für 2018 bis 2020** streben wir eine **Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis von mehr als 12,5%** an, bevor im Jahr 2020 die Umsetzung der Basel-III-Reformen beginnen wird.

Im Hinblick auf die weitere Stärkung unserer Kapitalgenerierung erwarten wir, für 2019 und 2020 insgesamt rund 20% für Investitionen in die Vermögensverwaltung und damit verbundene Tätigkeiten<sup>6</sup> bereitzustellen. Zudem werden wir voraussichtlich rund 30% der Summe des generierten Kapitals für die aus den Basel-III-Reformen resultierende Anhebung der risikogewichteten Aktiven sowie für sonstige Unwägbarkeiten einsetzen. Schliesslich beabsichtigen wir, die Renditen für die Aktionäre zu erhöhen und 50% des erzielten Reingewinns an die Aktionäre auszuschütten, insbesondere durch Aktienrückkäufe und Sonderdividenden.

**Tidjane Thiam, Chief Executive Officer der Credit Suisse**, sagte: «Im Jahr 2015 haben wir unsere neue Strategie und unseren dreijährigen Restrukturierungsplan bekannt gegeben. Wir haben grosse Fortschritte gemacht, um ein führender Vermögensverwalter mit ausgeprägten Kompetenzen im Investment Banking zu sein. Unsere Fokussierung auf die Vermögensverwaltung zahlt sich aus: Unser Vermögensverwaltungsgeschäft<sup>5</sup> hat ein starkes, breit abgestütztes und profitables Wachstum erzielt.

In den ersten zwei Restrukturierungsjahren 2016 und 2017<sup>7</sup> haben wir unsere Kapitalbasis gestärkt und uns neu positioniert: Wir haben dem Vermögensverwaltungsgeschäft<sup>8</sup> und der Division IBCM mehr Kapital zugeteilt, da wir in diesen Bereichen höhere risikobereinigte Renditen erzielen. Profitiert haben wir auch von der Fokussierung auf die Kundensegmente UHNWI und Unternehmer, die massgebend für den beträchtlichen Vermögenszuwachs in reifen Märkten und Schwellenländern sind. Tatsächlich hat sich die weltweite Vermögensbasis in den letzten zehn Jahren beinahe verdoppelt. Dieses Wachstum ermöglicht es unseren Vermögensverwaltungsbereichen<sup>8</sup>, qualitativ hochwertigere Erträge mit hohen Gebühreneinnahmen und wiederkehrenden Erträgen zu erzielen.

In den reifen Märkten, vorwiegend in der Schweiz und ausgewählten anderen Ländern Westeuropas, konzentrieren wir uns darauf, umfassende Finanzdienstleistungen für die komplexen Bedürfnisse unserer Kunden anzubieten. In den stärker wachsenden Schwellenmärkten liegt unser Fokus auf einer kleineren Anzahl von Unternehmern der ersten und zweiten Generation, bei denen Wachstum und Finanzierungen im Vordergrund stehen.

Entscheidend für unseren Erfolg sind unsere starke, vertrauenswürdige Marke und unsere Fähigkeit, mit unseren umfassenden Lösungen sowohl die Vermögensverwaltungs- als auch die Geschäftsbedürfnisse unserer vermögenden Kunden aus einer Hand zu erfüllen. Unser integrierter Ansatz kombiniert führende Vermögensverwaltungsdienstleistungen mit erstklassigen Investment-Banking-Kompetenzen.

Im Investment Banking konnten wir in den Divisionen IBCM und GM dank unserer erfolgreichen strategischen Massnahmen die Profitabilität verbessern. Zudem sind wir überzeugt, dass wir dank der Schaffung von International Trading Solutions (ITS) – einer Partnerschaft von GM, IWM und SUB – die Bedürfnisse von Vermögensverwaltungskunden mit massgeschneiderten Lösungen und Zugang zu den globalen Kapitalmärkten zunehmend besser abdecken können.

Unsere Strategie hat sich bewährt. Wir haben profitables Wachstum erzielt, die Risiken in unserem Handelsgeschäft reduziert und darüber hinaus die Compliance und die Kontrollen innerhalb der gesamten Gruppe gestärkt. Gleichzeitig haben wir unsere Kostenbasis nachhaltig gesenkt und die Verluste im Zusammenhang mit Altlasten in bedeutendem Masse abgebaut. Diese Massnahmen führten insgesamt zu einer positiven operativen Effizienz (Operating Leverage). Dadurch konnten wir die Renditen<sup>9</sup> in unserem Kerngeschäft steigern.

Wir sind zuversichtlich, dass wir 2017 eine Kostenbasis<sup>2</sup> von rund CHF 18 Mia.<sup>3</sup> erreichen werden, und bestätigen unser Ziel für 2018. Zudem rechnen wir damit, dass wir die Belastung der Gruppenergebnisse im Jahr 2019 durch die Strategic Resolution Unit weiter senken können.<sup>4</sup>

Unsere Teams werden sich auch 2018 konsequent dafür einsetzen, Mehrwert für unsere Kunden und Aktionäre zu schaffen. Wir streben für die Gruppe eine ausgewiesene Rendite auf das Sachanlagevermögen (RoTE) von 10% bis 11% für 2019 und von 11% bis 12% für 2020 an. Dies werden wir voraussichtlich in erster Linie durch Faktoren erreichen, die weitgehend in unserer Kontrolle liegen, wie eine disziplinierte Kostenkontrolle, die Abwicklung der Strategic Resolution Unit und eine wesentliche Reduzierung unserer Finanzierungskosten.»

### Schätzungen<sup>3</sup> für das Gesamtjahr 2017

<b>Kostenbasis<sup>2</sup> der Gruppe</b>	Kostenbasis von ca. CHF 18 Mia., mit Brutto-Kosteneinsparungen <sup>10</sup> von CHF 4,1 Mia.
<b>Swiss Universal Bank</b>	Bereinigter* Vorsteuergewinn von ca. CHF 1,8 Mia. bis CHF 1,9 Mia.
<b>International Wealth Management</b>	Bereinigter* Vorsteuergewinn von ca. CHF 1,4 Mia. bis CHF 1,5Mia.
<b>APAC Wealth Management &amp; Connected</b>	Bereinigter* Vorsteuergewinn von ca. CHF 0,7 Mia.
<b>APAC Markets</b>	Nettoertrag von ca. USD 1,17 Mia. bis USD 1,2 Mia. Erwartung für das vierte Quartal 2017: bereinigter* Vorsteuerverlust, der weitgehend dem Ergebnis des vierten Quartals 2016 entspricht
<b>Investment Banking &amp; Capital Markets</b>	Bereinigte* Rendite auf dem regulatorischen Kapital von ca. 16%
<b>Global Markets</b>	Nettoertrag von ca. USD 5,7 Mia. <sup>11</sup> Bereinigter* Geschäftsaufwand von ca. USD 5 Mia.
<b>Strategic Resolution Unit</b>	Bereinigter* Vorsteuerverlust von ca. USD 2 Mia.

## Ausblick

In unserer Medienmitteilung zu den Ergebnissen für das dritte Quartal 2017 vom 2. November 2017 gaben wir bekannt, dass wir in unserem stabilen, besser planbaren Vermögensverwaltungsgeschäft<sup>8</sup> im vierten Quartal 2017 ein weiterhin solides Ergebnis im Einklang mit unserer Strategie erwarten. Daran halten wir fest. Die Handelsbedingungen in unseren marktabhängigeren Bereichen im vierten Quartal 2017 waren bisher weitgehend vergleichbar mit dem Vorquartal: Die Volatilität ist nach wie vor historisch niedrig, während wir jüngst eine gewisse Spread-Ausweitung im High-Yield-Markt beobachtet haben. Dies wirkt sich nachteilig auf die Entwicklung von GM und von APAC Markets aus. Die Division IBCM verfügt weiterhin über eine solide Pipeline, und wir gehen davon aus, dass wir diese Transaktionen abschliessen werden, konstruktive Märkte vorausgesetzt.

## Verbesserung der operativen Effizienz der Gruppe dank nachhaltiger Kostenkontrolle

Angesichts unserer guten Fortschritte bei der Kostenreduktion sind wir zuversichtlich, dass wir unsere angestrebte Kostenbasis<sup>2</sup> entsprechend unserem Ziel für 2017 von weniger als CHF 18,5 Mia. übertreffen werden. Wir rechnen mit einer Gesamtkostenbasis<sup>2</sup> im Jahr 2017 von rund CHF 18 Mia.<sup>3</sup>, mit Brutto-Kosteneinsparungen<sup>10</sup> von rund CHF 4,1 Mia., einschliesslich eines Rückgangs des Sachaufwands<sup>12</sup> um rund 19% und einer Reduktion des Personalaufwands<sup>12</sup> um rund 12% gegenüber Ende 2015. Wir erwarten, dass wir Netto-Kosteneinsparungen von insgesamt rund CHF 3,2 Mia.<sup>12</sup> für 2016 und 2017<sup>3</sup> erzielen werden, obwohl wir rund CHF 0,9 Mia.<sup>3</sup> investieren, vorrangig in die Vermögensverwaltung und damit verbundene Tätigkeiten<sup>6</sup>. Wir sind weiterhin auf gutem Weg, unser für 2018 angestrebtes Ziel einer Kostenbasis<sup>2</sup> von unter CHF 17 Mia. zu erreichen. Ein wesentlicher Teil dieser Einsparungen wurde bereits durch strategische Massnahmen in Bezug auf unser Geschäftsportfolio realisiert. So werden verschiedene Geschäftsbereiche aufgegeben und der Umfang bestimmter Aktivitäten wird deutlich reduziert. Diese strategischen Entscheidungen haben wir effektiv und diszipliniert umgesetzt. Unterstützt werden sie durch eine umfassende Personalstrategie mit zwei Zielen: Beseitigung von Doppelspurigkeiten und Fragmentierung in unseren Geschäftsbereichen sowie Schaffung von integrierten Dienstleistungszentren an kostengünstigeren Standorten. Neben der Reduzierung der Kosten<sup>2</sup> investieren wir weiterhin in unser Kundengeschäft, die Umsetzung regulatorischer Anforderungen und Massnahmen zur Effizienzsteigerung. Beispielsweise planen wir, bis 2020 mehr Roboter einzusetzen und einen grösseren Anteil der Betriebssysteme in die Cloud zu integrieren. Wir gehen davon aus, dass diese und andere Massnahmen im Laufe der Jahre 2019 und 2020 zusätzliche jährliche Produktivitätsgewinne von rund CHF 600 Mio. bis CHF 800 Mio. ermöglichen werden. Einen Teil dieser Einsparungen wollen wir in die Erschliessung neuer Vermögensverwaltungsmärkte, die Einstellung von Kundenberatern und die weitere Transformation unserer technischen Systeme durch Digitalisierung, Robotik und Automatisierung investieren. Wir werden unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unsere Geschäftsbereiche sowie der Attraktivität der in Erwägung gezogenen Investitionen ermitteln, welcher Anteil der Einsparungen reinvestiert werden kann. Die Gruppe strebt eine Kostenbasis<sup>2</sup> von CHF 16,5 Mia. bis CHF 17 Mia. für 2019 und für 2020 an, entsprechende Marktbedingungen und Investitionsmöglichkeiten vorausgesetzt.

## Regelkonformes Wachstum vorantreiben

Das regelkonforme Wachstum ist ein Kernelement unserer Strategie und massgeblich für unsere Investitionen. 2015 schufen wir den Bereich Compliance and Regulatory Affairs, der von einem Mitglied der Geschäftsleitung geführt wird, das direkt dem CEO unterstellt ist. Dieser Unternehmensbereich agiert als unabhängige zentrale Kontrollfunktion aller Geschäftsbereiche und trägt zu einer höheren Effizienz und Effektivität bei. Im Zuge des Ausbaus unseres Kerngeschäfts haben wir unsere Märkte und unseren bisherigen Kundenstamm einer umfassenden Prüfung unterzogen. Damit wollen wir sicherstellen, dass unsere Geschäftstätigkeit in jeglicher Hinsicht den Vorschriften entspricht. Dabei lag das Augenmerk vor allem auf unserem Vermögensverwaltungsgeschäft. Auch haben wir unsere Risikopositionen deutlich verringert. Darüber hinaus haben wir unsere Kontrollaktivitäten hinsichtlich Schnelligkeit und Effizienz wesentlich verbessert. Dies ist uns dank einer 2017 eingeführten hochentwickelten und mit modernster Analytik ausgestatteten Daten- und Technologieplattform gelungen. Mit der Einführung einer Einzelkundenansicht erhalten wir mehr Transparenz in Bezug auf jede einzelne Beziehung, die ein Kunde mit der Credit Suisse unterhält. Dadurch können wir die Prüfungen bis zu 90% schneller als vor der Einführung im Jahr 2017 durchführen und die Risiken weiter eindämmen. Zudem konnten die Abklärungen durch den Technologieeinsatz in den letzten 18 Monaten beschleunigt werden, in gewissen Fällen bis zu 85% und zu einem Bruchteil der bisherigen Kosten. Damit dürfte sich der Anteil der Kosten für die Einhaltung der Vorschriften am gesamten Geschäftsaufwand<sup>2</sup> der Credit Suisse im nächsten Jahr schrittweise bis unter den Branchendurchschnitt<sup>13</sup> verringern. Im nächsten Jahr wollen wir den Ablauf für die Eröffnung von Kundenbeziehungen grundlegend umgestalten, um den Prozess wesentlich zu beschleunigen und ihn zu deutlich geringeren Kosten effizienter zu machen.

## Entwicklung der einzelnen Divisionen

- **Swiss Universal Bank:** Wir bestätigen unser Ziel, bis Ende 2018 einen bereinigten\* Vorsteuergewinn von CHF 2,3 Mia. zu erreichen. Seit dem Investor Day 2016 haben wir unsere Position weiter gestärkt und unsere Mitbewerber generell übertroffen.<sup>14</sup> In den Geschäftsbereichen UHNWI und Entrepreneurs & Executives sowie im KMU-Kundensegment erzielten wir in den ersten neun Monaten 2017 ein starkes Wachstum gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode. Wir konnten unsere führende Stellung<sup>15</sup> im Investment Banking in der Schweiz verteidigen, was zur weiteren Stärkung der Credit Suisse als Bank für Unternehmer in unserem Heimmarkt beitrug. Wir haben die Organisation gestrafft und unser Geschäftsmodell laufend optimiert, indem wir Möglichkeiten in Zusammenhang mit der Digitalisierung genutzt und regulatorische Projekte umgesetzt haben. Dies ermöglichte eine Steigerung der operativen Effizienz. Im Bereich Private Clients haben wir unser Kundenbetreuungsmodell verfeinert, um besser auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können; wir erzielten hohe verwaltete Vermögen und eine beträchtliche Steigerung der Netto-Neugelder in den ersten neun Monaten 2017 gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode. Im Bereich Corporate & Institutional Clients stärkten wir unsere Position durch die Bereitstellung einer umfassenden Kundenbetreuung für Firmenkunden. Für das Gesamtjahr 2017 rechnen wir mit einem bereinigten\* Geschäftsaufwand von rund CHF 3,5 Mia. und einem bereinigten\* Aufwand-Ertrag-Verhältnis von rund 64%. Im Jahr 2018 werden wir unsere Kosten weiterhin

diszipliniert bewirtschaften sowie die Zusammenarbeit, den Kundenfokus und den Vertrieb weiter stärken. Zudem wollen wir in den Geschäftsbereichen Private Clients und Corporate & Institutional Clients ein nachhaltiges Ertragswachstum erzielen und so unsere Marktposition weiter festigen. Dies ermöglicht es uns, auf unserem überlegenen Leistungsversprechen für Privat-, Firmen- und institutionelle Kunden in der Schweiz aufzubauen und im Rahmen unseres integrierten Ansatzes das gesamte Leistungsspektrum der Credit Suisse bereitzustellen.

- **International Wealth Management:** Wir konnten die Profitabilität für die ersten neun Monate 2017 markant steigern und nähern uns dem per Ende 2018 angestrebten bereinigten\* Vorsteuergewinn von CHF 1,8 Mia. Dank der systematischen Umsetzung der vor einem Jahr bekannt gegebenen strategischen Prioritäten konnten wir unser Ergebnis in Europa verbessern und unsere Geschäfte in Schwellenländern beträchtlich ausbauen. Zudem verläuft die Umstellung auf ein Asset-Management-Modell, das stärker auf wiederkehrende Management Fees fokussiert ist, planmässig. Dies trug zur Steigerung des Vorsteuergewinns in den ersten neun Monaten 2017 gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode bei. Zudem konnten wir das Geschäft mit strategischen Kunden weiter ausbauen, was eine Steigerung des Nettoertrags um 27% in den ersten neun Monaten 2017 gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode ermöglichte. Zudem erwarten wir für das Jahr 2018 ein Ertragswachstum von bis zu CHF 100 Mio. aufgrund der Erhöhung des Share of Wallet und einer höheren Anzahl strategischer Kunden. Im Jahr 2018 werden wir uns auf die verbesserte Nutzung unserer «House View» und strategischen Asset Allocation konzentrieren, um die Mandatsdurchdringung zu steigern und die Risiko-Rendite-Profile der Portfolios unserer Beratungskunden zu optimieren. Wir wollen die Zusammenarbeit bei der Bereitstellung von Lösungen ausbauen, indem wir unser Produkt-Know-how im Vermögensverwaltungsbereich stärker nutzen. Zudem planen wir, ungenutztes Potenzial im Hinblick auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu erschliessen, indem wir die Produktlösungen und Ausführungskompetenzen von Global Markets, die im Rahmen unserer Partnerschaft (ITS) mit Global Markets und der Swiss Universal Bank verfügbar sind, vermehrt einsetzen sowie den Beitrag unserer Kundenberater zum Wachstum weiter steigern. Darüber hinaus erwarten wir, durch selbst finanzierte Wachstumsinvestitionen weiterhin Beiträge zur operativen Effizienz zu leisten.
- **Asia Pacific:** Die Strategie der Credit Suisse in Asien ist darauf ausgerichtet, Chancen im Bereich der Vermögensverwaltung in der Region zu nutzen. In den ersten neun Monaten 2017 haben wir weiterhin von den Vorteilen unserer kundenorientierten Strategie und unseres integrierten Modells profitiert. Wir konnten ein profitables Wachstum im Bereich WM&C ausweisen und das Ergebnis in unserem Markets-Geschäftsbereich verbessern. Wir sind gut positioniert, um durch unsere Beratungsleistungen und Lösungen über den gesamten Kunden-Lebenszyklus hinweg vom zunehmenden Privatvermögen und Unternehmenswert in der Region Asia Pacific zu profitieren. In den ersten neun Monaten 2017 steigerte der Bereich WM&C die Renditen und die Profitabilität und verzeichnete höhere Erträge und verwaltete Vermögen. Wir konnten unsere führende Position<sup>16</sup> in den Bereichen Private Banking und Aktienderivate beibehalten. Zudem war die Credit Suisse<sup>17</sup> unter den drei besten Banken im Beratungs- und im Emissionsbereich hinsichtlich des Share of Wallet für die Region Asia Pacific (ohne Japan) und Onshore-China. Im Bereich WM&C erhöhen wir unser für 2018 angestrebtes Ziel eines bereinigten\* Vorsteuergewinns von CHF 700 Mio. auf CHF 850 Mio. Im Bereich Markets haben wir im Jahr 2017 das Geschäft neu ausgerichtet und unsere Initiativen verstärkt, um die Aktivitäten in der Vermögensverwaltung und

für Kunden weltweit zu unterstützen. Wir konzentrieren uns weiterhin auf die Risikokontrolle, während wir unsere führenden Kundengeschäfte ausbauen, unsere operative Effizienz steigern und attraktive Renditen erzielen. Im ersten Quartal 2017 haben wir unser Ziel für den Bereich Markets aktualisiert und bestätigen unsere angestrebte bereinigte\* Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 10% bis 15% für 2019. Im Jahr 2018 werden wir uns weiterhin auf die Strategieumsetzung konzentrieren, damit wir das Potenzial unseres Geschäfts ausschöpfen und unsere Position als bevorzugte Bank für Unternehmer in der Region Asia Pacific festigen können.

- **Investment Banking & Capital Markets:** In den ersten neun Monaten 2017 haben wir das Betriebsergebnis verbessert und weiterhin selektiv in Wachstumsgelegenheiten in den Regionen Americas und EMEA investiert. Unsere Ertragsbasis hat sich vergrößert, und wir haben weltweit verschiedene bedeutende Transaktionen angekündigt und durchgeführt. Zudem haben wir unsere Profitabilität gesteigert und Renditen generiert, die über unseren Kapitalkosten lagen. Seit der Bekanntgabe unserer Strategie im Jahr 2015 hat sich das Ertragswachstum im Emissions- und Beratungsgeschäft besser entwickelt als bei unseren Mitbewerbern<sup>18</sup>. Ausserdem haben wir einen ausgewogeneren Produktmix erreicht, indem wir die Erträge aus Fusionen und Übernahmen sowie Eigenkapitalmarkt-Transaktionen schneller als der Markt gesteigert haben<sup>19</sup>. Wir sind überzeugt, dass die Investitionen für unsere Kundenbetreuung – sowohl hinsichtlich strategischer Einstellungen als auch interner Ernennungen für Führungspositionen – zur Erhöhung unseres Share of Wallet<sup>20</sup> in sämtlichen Kundensegmenten beigetragen haben. Dadurch sind wir gut positioniert, um weitere Wachstumsgelegenheiten zu nutzen. Die Konnektivität und Zusammenarbeit mit GM, APAC, SUB und IWM sind weiterhin solide und haben verschiedene divisions- und grenzüberschreitende Transaktionen im Jahr 2017 ermöglicht. Wir erwarten, dass wir die Profitabilität durch eine Kombination aus Ertragswachstum, höherer operativer Effizienz und disziplinierter Kapitalbewirtschaftung weiter verbessern können. Wir erwarten, weitere selbst finanzierte Investitionen zu tätigen, um unsere Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen. Wir bestätigen unsere für 2018 angestrebte bereinigte\* Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 15% bis 20%.
- **Global Markets:** In den ersten neun Monaten 2017 konnten wir unsere starke Position halten; dies belegen unser führender Marktanteil<sup>21</sup>, die erhaltenen Auszeichnungen und unsere Fähigkeit, Branchentalente für unsere Kerngeschäftsbereiche zu gewinnen. Ungeachtet eines schwierigen Marktumfelds konnten wir in den ersten neun Monaten 2017 qualitativ hochwertigere Erträge erzielen. Dies unterstreicht die Stärke unseres Geschäfts während des Umstrukturierungsprozesses. Zudem verbesserten wir unsere operative Effizienz, was zur Steigerung der Profitabilität gegenüber den ersten neun Monaten 2016 beitrug. Wir glauben, dass wir gut positioniert sind, um unsere Zielvorgaben für 2018, das heisst einen Nettoertrag von mehr als USD 6 Mia. und eine bereinigte\* Kostenbasis von weniger als USD 4,8 Mia., zu erreichen. Zudem streben wir eine bereinigte\* Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 10% bis 15% im Jahr 2018 an. Wir wollen ausserdem im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit die angestrebten Schwellenwerte für risikogewichtete Aktiven (USD 60 Mia.) und für die Leverage-Risikoposition (USD 290 Mia.) einhalten. Wir verfolgen bei Investitionen in unser Geschäft weiterhin einen disziplinierten Ansatz und konzentrieren uns darauf, durch eine stärkere divisionsübergreifende Zusammenarbeit mehr Chancen wahrzunehmen. In diesem Jahr haben wir ITS – eine neue Partnerschaft mit IWM und SUB – lanciert, um die Vielfalt und den Umfang des Produktangebots für institutionelle und Vermögensverwaltungskunden zu verbessern.

**Informationen für Investoren und Medien**

Adam Gishen, Investor Relations, Credit Suisse  
Telefon: +41 44 333 71 49  
E-Mail: investor.relations@credit-suisse.com

Amy Rajendran, Media Relations, Credit Suisse  
Telefon: +41 844 33 88 44  
E-Mail: media.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>.

Hinweis: Wie erwähnt, verstehen sich viele unserer Verweise auf Schätzungen, Erwartungen, Ziele und Zielvorgaben bezüglich der Erträge, des Geschäftsaufwands, des Vorsteuergewinns und der Rendite auf dem regulatorischen Kapital auf bereinigter\* Basis. Diese bereinigten\* Zahlen und die Rendite auf das Sachanlagevermögen sind Nicht-GAAP-Finanzkennzahlen. Eine Überleitung der Schätzungen, Erwartungen, Ziele und Zielvorgaben zu den am ehesten vergleichbaren GAAP-Kennzahlen wäre mit einem unzumutbaren Aufwand verbunden. Die bereinigten\* Ergebnisse verstehen sich ohne Goodwill-Wertberichtigungen, Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten, Immobiliengewinne und sonstige Erträge und Aufwendungen, die in unseren ausgewiesenen Ergebnissen enthalten sind, jedoch auf prospektiver Basis nicht verfügbar sind. Im Sachanlagevermögen nicht enthalten sind Goodwill und sonstige immaterielle Werte aus Eigenkapital, die auf prospektiver Basis nicht verfügbar sind.

## Webcast

<b>Datum</b>	Donnerstag, 30. November 2017
<b>Zeit</b>	8.30 Uhr GMT / 9.30 MEZ
<b>Webcast</b>	Audio-Übertragung unter: <a href="https://www.credit-suisse.com/investorday">www.credit-suisse.com/investorday</a>
<b>Telefon</b>	Schweiz: +41 44 580 71 50 Europa: +44 1452 322 090 USA: +1 917 512 0900  Konferenz-Passwort: 2118727
<b>Hinweis</b>	Angesichts der voraussichtlich zahlreichen Anrufer empfehlen wir Ihnen, sich rund 20 Minuten vor Beginn der Präsentation einzuwählen. Bitte geben Sie das Passwort für die Veranstaltung ein, wenn Sie dazu aufgefordert werden. Daraufhin werden Sie automatisch der Konferenz zugeschaltet. Bestimmte Teilnehmer erhalten unter Umständen aufgrund von regionalen Einschränkungen Unterstützung durch den Konferenzbetreiber und nehmen daher nicht automatisch an der Telefonkonferenz teil.

<b>Dokumente</b>	Alle Dokumente werden unter <a href="http://credit-suisse.com/investorday">credit-suisse.com/investorday</a> verfügbar sein.
<b>Aufzeichnung</b>	Die Aufzeichnung der Telefonkonferenz ist etwa vier Stunden nach der Veranstaltung verfügbar.

Die Ergebnisse der Credit Suisse Group umfassen die Ergebnisse unserer sechs Reporting-Segmente, einschliesslich der Strategic Resolution Unit und des Corporate Center. Das Kernergebnis enthält keine Erträge und Aufwendungen aus unserer Strategic Resolution Unit.

Bei der Umsetzung unserer Strategie ist es wichtig, dass wir die erzielten Fortschritte anhand unserer zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung konsistent messen. Dazu konzentrieren wir uns in unseren Analysen auf bereinigte Ergebnisse.

Die in dieser Medienmitteilung enthaltenen bereinigten Ergebnisse sind Nicht-GAAP-Finanzkennzahlen, welche Goodwill-Wertberichtigungen und bestimmte weitere Aufwendungen und Erträge der offiziell veröffentlichten Unternehmensergebnisse nicht beinhalten.

Das Management ist der Ansicht, dass die Darstellung unserer operativen Ergebnisse als bereinigte Ergebnisse hilfreich ist, um die Performance unserer Gruppe und Divisionen über einen längeren Zeitraum hinweg kontinuierlich zu bewerten. Hierbei werden Positionen ausgeschlossen, die das Management als nicht repräsentativ für die zugrunde liegenden Ergebnisse erachtet. Wir werden quartalsweise bis Ende 2018 auf der gleichen bereinigten Basis die Ergebnisse für die Gruppe, das Kerngeschäft und die Divisionen ausweisen, damit Investoren die Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie mitverfolgen können. In diesem Zeitraum entstehen voraussichtlich beträchtliche Kosten für die Restrukturierung und andere Positionen, die aber unsere zugrunde liegende Geschäftsentwicklung nicht reflektieren.

## Fussnoten

- <sup>1</sup> In Bezug auf den Vorsteuergewinn der Gruppe in den ersten neun Monaten 2017 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2016.
- <sup>2</sup> In Bezug auf den bereinigten\* Geschäftsaufwand der Gruppe zu konstanten Wechselkursen, auf dessen Grundlage wir unser Kostensenkungsprogramm messen.
- <sup>3</sup> Die Schätzungen für das Gesamtjahr 2017 und das vierte Quartal 2017 basieren auf derzeit verfügbaren Informationen sowie auf Annahmen, Erwartungen und Meinungen des Managements zum Zeitpunkt der Publikation dieser Medienmitteilung. Die tatsächlichen Ergebnisse für das Gesamtjahr 2017 und das vierte Quartal 2017 können von diesen Schätzungen abweichen.
- <sup>4</sup> Das Programm betreffend die Strategic Resolution Unit wird bis Ende 2018 wirtschaftlich abgeschlossen; die Restbestände an Geschäftsaktivitäten und Aktiven werden ab 2019 von der übrigen Gruppe übernommen.
- <sup>5</sup> In Bezug auf den kombinierten Vorsteuergewinn von SUB, IWM und APAC WM&C.
- <sup>6</sup> In Bezug auf SUB, IWM, APAC WM&C und IBCM.
- <sup>7</sup> Gemessen für die ersten neun Monate 2017.
- <sup>8</sup> In Bezug auf SUB, IWM und APAC WM&C.
- <sup>9</sup> In Bezug auf den Kernertrag auf dem regulatorischen Kapital in den ersten neun Monaten 2017 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2016.
- <sup>10</sup> Gemessen anhand des bereinigten\* Geschäftsaufwands zu konstanten Wechselkursen vor geschätzten Investitionen. Die Schätzungen für 2017 basieren auf den derzeit verfügbaren Informationen sowie auf Annahmen, Erwartungen und Meinungen des Managements zum Zeitpunkt der Publikation dieser Medienmitteilung. Die tatsächlichen Ergebnisse für das Gesamtjahr 2017 können von diesen Schätzungen abweichen.
- <sup>11</sup> Nettoertrag ohne SMG.
- <sup>12</sup> Gemessen anhand des bereinigten\* Sachaufwands und des bereinigten\* Personalaufwands jeweils zu konstanten Wechselkursen.
- <sup>13</sup> Quelle: Duff & Phelps Global Regulatory Outlook 2017.
- <sup>14</sup> Quelle: Private Clients, UNNWI, Medium-Sized Enterprises, Large Corporates, Institutional and External Asset Managers: The Boston Consulting Group (basierend auf Erträgen im Jahr 2016).
- <sup>15</sup> Quelle: Dealogic, Stand: 17. November 2017.
- <sup>16</sup> Quelle: Eine umfassende Liste von Auszeichnungen ist abrufbar unter <https://www.credit-suisse.com/corporate/de/our-company/awards.html>.
- <sup>17</sup> Quelle: Dealogic, Stand: 30. September 2017.
- <sup>18</sup> Quelle: Finanzberichte und hinterlegte Unterlagen von Mitbewerbern. Das Ertragswachstum im Emissions- und Beratungsgeschäft seit dem Investor Day 2015 bezieht sich auf das ausgewiesene Ertragswachstum für das Gesamtjahr 2016 und die ersten neun Monate 2017 im Vergleich zum Gesamtjahr 2015 und die ersten neun Monate 2016. Für die Credit Suisse basierend auf dem IBCM-Zielmarkt; umfasst nur die Regionen Americas und EMEA. Für die Mitbewerber basierend auf dem globalen Markt.

<sup>19</sup> Quelle: Dealogic, Stand: 30. September 2017. Basierend auf Erträgen vor JV-Transfers an andere Divisionen, Corporate Banking und Finanzierungskosten. Ohne Erträge aus dem Geschäft mit strukturierten Produkten und UHNWI sowie sonstige IBCM-Erträge. Stellt Wachstum im Vorjahresvergleich dar (indexiert per 2014).

<sup>20</sup> Quelle: Dealogic, Stand: 30. September 2017. Angaben zum Share of Wallet für den Zeitraum 2013–2015 gegenüber dem Zeitraum 2016–9M17 für betreute Kundensegmente, die als prioritäre Kundensegmente definiert sind, die aktiv durch IBCM betreut werden und von Jahr zu Jahr variieren können.

<sup>21</sup> Quelle: Dealogic und Thomson Reuters, Stand: jeweils 30. September 2017. Third Party Competitive Analysis. Absolute Returns/Eurohedge.

## Abkürzungen

APAC – Asia Pacific; CEO – Chief Executive Officer; CET1 – Common Equity Tier 1 (hartes Kernkapital); EMEA – Europe, the Middle East and Africa (Europa, Naher Osten und Afrika); GM – Global Markets; IBCM – Investment Banking & Capital Markets; ITS – International Trading Services; IWM – International Wealth Management; SUB – Swiss Universal Bank; UHNWI – Ultra-High-Net-Worth Individual (äusserst vermöglicher Kunde); WM&C – Wealth Management & Connected

## 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.

Verweise auf die Kostenbasis beziehen sich auf den Geschäftsaufwand. Unser Kostensenkungsprogramm wird auf Grundlage des bereinigten\* Geschäftsaufwands zu konstanten Wechselkursen gemessen. Der bereinigte Geschäftsaufwand zu konstanten Wechselkursen und der bereinigte Geschäftsaufwand (ohne Personalaufwand) zu konstanten Wechselkursen sind analog zu sämtlichen anderen Offenlegungen der Credit Suisse bereinigt um Restrukturierungskosten, erhebliche Aufwendungen aus Rechtsstreitigkeiten, Goodwill-Wertberichtigungen aus dem vierten Quartal 2015, bestimmte Änderungen in der Rechnungslegung (die erst nach der Lancierung des Kostensenkungsprogramms eingeführt wurden) sowie Volatilität im Zusammenhang mit Bewertungsanpassungen aufgrund der Veränderung der eigenen Kreditrisikoprämien (Debit Valuation Adjustments, DVA) und unterliegen 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 1.0010, 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; viertes Quartal 2016: USD/CHF 1.0101, EUR/CHF 1.0798, GBP/CHF 1.2451, erstes Quartal 2017: USD/CHF 0.9963, EUR/CHF 1.0670, GBP/CHF 1.2464, zweites Quartal 2017: USD/CHF 0.9736, EUR/CHF 1.0881, GBP/CHF 1.2603, drittes Quartal 2017: USD/CHF 0.9645, EUR/CHF 1.1413, GBP/CHF 1.2695.

Es handelt sich dabei um ungewichtete Wechselkurse, d. h. einen linearen Durchschnitt der Monatskurse. Dieser Berechnungsansatz wird konsistent für sämtliche Berichtszeiträume angewendet. Der bereinigte Sachaufwand entspricht dem bereinigten Geschäftsaufwand abzüglich Personalaufwand. Zur Berechnung des bereinigten Sachaufwands zu konstanten Wechselkursen wird der Personalaufwand (bereinigt zu konstanten Wechselkursen wie oben beschrieben) vom bereinigten Geschäftsaufwand zu konstanten Wechselkursen abgezogen.

Das regulatorische Kapital errechnet sich aus dem am schlechtesten bewerteten Anteil von 10 % der risikogewichteten Aktiven und 3,5 % der Leverage-Risikoposition. Die Rendite auf dem regulatorischen Kapital wird anhand des (bereinigten) Gewinns nach Steuern berechnet. Dabei werden ein Steuersatz von 30% 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 den Bereich Markets der Division APAC sowie für die Divisionen Global Markets und Investment Banking & Capital Markets basiert die Rendite auf dem regulatorischen Kapital auf Zahlen in US-Dollar. Die bereinigte Rendite auf dem regulatorischen Kapital wird auf der Basis der bereinigten Ergebnisse mit der gleichen Methode wie die Rendite auf dem regulatorischen Kapital berechnet.

Die Rendite auf dem materiellen Eigenkapital der Aktionäre, eine Nicht-GAAP-Finanzkennzahl, basiert auf dem materiellen Eigenkapital der Aktionäre, das aus dem Total des Eigenkapitals der Aktionäre abzüglich Goodwill und sonstiger immaterieller Werte berechnet wird, wie es aus unserer Bilanz hervorgeht. Das Management ist der Ansicht, dass die Rendite auf dem materiellen Eigenkapital der Aktionäre aussagekräftig ist, da sie eine einheitliche Leistungsbeurteilung von Geschäftsbereichen erlaubt, unabhängig davon, ob die Geschäftsbereiche erworben wurden.

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 «Schätzungen», «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 Schätzungen, Beispiele, angestrebten Ziele und Zielvorgaben u. ä. unterliegen zahlreichen inhärenten Risiken,

Annahmen und Unsicherheiten, die sich nicht selten vollständig unserer Kontrolle entziehen. Diese Risiken, Annahmen und Unsicherheiten umfassen unter anderem die allgemeine Marktlage, die Marktvolatilität, die Volatilität und Höhe der Zinssätze, die globale und die regionale Wirtschaftslage, politische Unsicherheit, Änderungen in der Steuerpolitik, regulatorische Veränderungen, Veränderungen bei der Kundenaktivität infolge der vorgenannten und sonstiger Faktoren. Daher sollte man sich in keiner Weise auf diese Angaben stützen. Es ist nicht unsere Absicht, diese Schätzungen, Beispiele, angestrebten Ziele und Zielvorgaben zu aktualisieren.

Bei der Erstellung dieser Medienmitteilung wurden vom Management Schätzungen und Annahmen zugrunde gelegt, welche die vorgelegten Zahlenangaben beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Angaben abweichen. Bei den annualisierten Zahlen sind Abweichungen der operativen Ergebnisse, saisonale Effekte und andere Faktoren nicht berücksichtigt. Die annualisierten Zahlen sind unter Umständen nicht repräsentativ für die tatsächlichen Ergebnisse im Gesamtjahr. Zudem sind die angegebenen Zahlenwerte allenfalls gerundet. Sämtliche Ansichten und Meinungsäusserungen stellen unabhängig davon, wann der Leser sie erhält oder darauf zugreift, Beurteilungen aus der Sicht zum Stichtag der Abfassung dar. Diese Informationen können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern; wir beabsichtigen nicht, diese Informationen zu aktualisieren.

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.

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. 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 Margenberechnungen für APAC sind abgestimmt auf die Performancekennzahlen des Private Banking und die damit verbundenen verwalteten Vermögen des Bereichs WM&C innerhalb von APAC. Die verwalteten Vermögen und die Netto-Neugelder für APAC beziehen sich auf das Private Banking innerhalb des Bereichs Wealth Management & Connected.

Zur Berechnung der Nettomarge wird das Ergebnis vor Steuern durch die durchschnittlich verwalteten Vermögen dividiert. Die bereinigte Nettomarge wird auf der Basis der bereinigten Ergebnisse mit der gleichen Methode wie die Nettomarge berechnet.

Die in dieser Medienmitteilung enthaltenen Verweise auf die Divisionen beziehen sich auf APAC, IWM, SUB, IBCM und GM.

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 @cssschweiz (<https://twitter.com/cssschweiz>) 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».

#### **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 or in emerging markets in 2017 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 cost efficiency, net new asset, pre-tax income/(loss), capital ratios and return on regulatory capital, leverage exposure threshold, risk-weighted assets threshold and other targets and ambitions;
- 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;
- the risk of cyberattacks on our business or operations;
- 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;
- the potential effects of proposed changes in our legal entity structure;
- competition or changes in our competitive position in geographic and business areas in which we conduct our operations;
- the ability to retain and recruit qualified personnel;
- the ability to maintain our reputation and promote our brand;
- the ability to increase market share and control expenses;
- technological changes;
- the timely development and acceptance of our new products and services and the perceived overall value of these products and services by users;
- acquisitions, including the ability to integrate acquired businesses successfully, and divestitures, including the ability to sell non-core assets;
- the adverse resolution of litigation, regulatory proceedings and other contingencies; and
- 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 2016.