

Credit Suisse in der Schweiz leitet nächste Phase der Strategieumsetzung ein: Fokussierung der Geschäftseinheiten und Wachstumsinvestitionen

Massnahmen sind Antwort auf verändertes Marktumfeld und ermöglichen weiteres signifikantes Wachstum

Zürich, 26. August 2019 – Die Schweizer Division der Credit Suisse («Swiss Universal Bank»; «SUB») schafft mit organisatorischen Anpassungen und mit der Fokussierung ihrer Geschäftseinheiten sowie mit substanziellen Investitionen die Basis, ihre führende Stellung als Schweizer Universalbank und als Bank für Unternehmer zu stärken und weiter auszubauen. Künftig werden Retail- und Gewerbekunden, die in erster Linie Basisprodukte nutzen, in der neu geschaffenen, eigenständigen Geschäftseinheit «Direct Banking» betreut. Zudem wird das Investment Banking aus der Geschäftseinheit «Corporate & Investment Banking» ausgegliedert und direkt dem CEO der SUB unterstellt. Schliesslich hält die SUB an ihren mittelfristigen finanziellen Ambitionen fest und plant bis Ende 2021 einen hohen dreistelligen Millionenbetrag in ihr Kundengeschäft zu investieren, insbesondere in die Digitalisierung, in die Einstellung von zusätzlichen Mitarbeitenden in der Kundenberatung und in das Marketing. Gleichzeitig soll die Effizienz auch künftig gesteigert werden. Bei der Umsetzung der heute bekannt gegebenen Massnahmen agiert die Bank aus einer Position der Stärke: Grundlage für die Wachstumsinvestitionen liefert die seit 2015 deutlich gesteigerte Gewinnkraft der Credit Suisse in der Schweiz.

Seit der Schaffung der Division «Swiss Universal Bank» im Oktober 2015 setzt die Credit Suisse in der Schweiz ihre Strategie erfolgreich um und übertrifft ihre Mitbewerber bei den wichtigsten Kennzahlen: beim Wachstum des Vorsteuergewinns, bei der Verbesserung der Cost-Income-Ratio, und bei der Eigenkapitalrendite. Die Division steigerte den Vorsteuergewinn von CHF 1,6 Mia. im Jahr 2015 auf CHF 2,2 Mia. im Jahr 2018, während die Cost-Income-Ratio in der gleichen Zeit von 68% auf 58% gesenkt wurde. Auch stärkte die Credit Suisse in der Schweiz ihre führenden Marktpositionen als Nummer eins oder zwei in den meisten Kundensegmenten. Dies wird unter anderem verdeutlicht durch die Steigerung des Geschäftsvolumens seit Ende 2015 über die ganze SUB hinweg, und zwar um CHF 127 Mia. (von CHF 806 Mia. auf CHF 933 Mia.) beziehungsweise um 16% (*Geschäftsvolumen: definiert als Summe des Gesamtkreditvolumens, Assets under Management und Assets under Custody*).

Konsequente Ausrichtung des Geschäftsmodells auf veränderte Kundenansprüche

Banken sind heute mit diversen Herausforderungen und einem veränderten Marktumfeld konfrontiert, geprägt durch Negativzinsen, erhöhten Margendruck, Digitalisierung, neue Mitbewerber und durch ein sich wandelndes Kundenverhalten hinsichtlich Ansprüchen in Bezug auf Technologie («high-tech») und Beratung bei komplexeren Bedürfnissen («high-touch clients»). Zudem ist der Marktanteil der Credit Suisse im schweizerischen Retailbanking und bei jungen Bankkunden tendenziell tiefer als in den meisten anderen Kundensegmenten. Vor diesem Hintergrund hat sich die Credit Suisse

entschieden, das Geschäftsmodell ihrer Schweizer Einheit anzupassen und substanzielle Investitionen zu tätigen. Insbesondere werden ab dem 1. September 2019 Retail- und Gewerbekunden, die vorwiegend Basisdienstleistungen und -produkte in Anspruch nehmen, in der neuen Geschäftseinheit «Direct Banking» betreut. Darüber hinaus nimmt die Swiss Universal Bank weitere organisatorische Anpassungen vor und wird über die nächsten drei Jahre Investitionen in einem hohen dreistelligen Millionenbereich in die Digitalisierung, die Kundenberatung und in das Marketing tätigen. Dabei hält die Division an den am Investor Day 2018 kommunizierten finanziellen Ambitionen fest: Ein Umsatz- bzw. Geschäftsvolumenwachstum über Markt sowie ein Cost-Income-Ratio unter 60% sollen auch mittelfristig zu weiterem profitablen Wachstum führen – mit einer Rendite auf dem regulatorischen Kapital von über 18%. Grundlage für die Wachstumsinvestitionen liefern die seit 2015 deutlich gesteigerte Gewinnkraft der Credit Suisse in der Schweiz sowie weitere Effizienzgewinne. Die heute angekündigten Massnahmen können damit von der Division selbst finanziert werden. Auch kommt der Credit Suisse entgegen, dass die Managementstruktur der Credit Suisse (Schweiz) AG und der Division SUB praktisch identisch ist und alle wichtigen Entscheide auch künftig vom gleichen Personenkreis umgesetzt werden können.

«Direct Banking»: Zugang zu Basisdienstleistungen wird vereinfacht und weiter ausgebaut

Ziel der neuen Einheit «Direct Banking» ist es, sich ausschliesslich auf Privat- und Gewerbekunden zu konzentrieren, die vorwiegend Basisprodukte beanspruchen. Ein neues, bedürfnisgerechtes Produkt- und Dienstleistungsangebot wird künftig einen einfacheren, schnelleren Zugang zu Bankdienstleistungen bieten. Digitale Lösungen sollen mit persönlicher Beratung optimal kombiniert und die Attraktivität der Credit Suisse als Bankpartner auch in Zukunft sichergestellt werden. Zudem soll der Marktanteil in den von «Direct Banking» betreuten «high-tech»-Segmenten substanziell gesteigert werden. Anders als andere Mitbewerber setzt die Credit Suisse ergänzend zu digitalen Lösungen künftig einen noch stärkeren Fokus auf persönliche Kontaktmöglichkeiten. Unter anderem wird die Verfügbarkeit der telefonischen Beratung durch Mitarbeitende in den Service Centers sowohl zeitlich als auch personell ausgebaut. Dieser Service wird komplementiert mit zusätzlichen, digitalen Interaktionsmöglichkeiten sowie mit persönlicher Beratung im regional breit abgestützten Geschäftsstellennetz. Nähere Informationen zum neuen Angebot und Filialkonzept folgen in der ersten Jahreshälfte 2020.

Leiter der neuen Geschäftseinheit, in der rund eine Million Retail- und 60'000 Gewerbekunden betreut sowie über 500 Mitarbeitende arbeiten werden, wird Mario Crameri. Er verantwortete bisher den Bereich IT & Operations der Swiss Universal Bank und war davor in verschiedensten Führungspositionen in der Finanzindustrie tätig, davon 17 Jahre bei der Credit Suisse. Im Rahmen seiner neuen Funktion wird Mario Crameri Mitglied der Geschäftsleitung der Credit Suisse (Schweiz) AG und der Division SUB. Die Bereiche IT und Operations werden künftig separat geführt, unter der Leitung von Kirsten Renner bzw. Daniel Eggenschwiler. Beide werden direkt an den COO der Swiss Universal Bank, Robert Wagner, rapportieren.

Thomas Gottstein, CEO der Swiss Universal Bank und der Credit Suisse (Schweiz) AG: «Die neue Geschäftseinheit ist unsere Antwort auf das in den letzten Jahren deutlich veränderte Marktumfeld. Den Status Quo beizubehalten war keine Option. Dies auch in der Überzeugung, dass künftig nicht das grösste Filialnetz, sondern das beste digitale Angebot bei gleichzeitiger Verfügbarkeit von zeit-

und standortunabhängiger Beratung sowie der besten Servicequalität über den langfristigen Erfolg entscheidet. Mit Mario Crameri konnten wir einen absoluten Profi mit einem breiten beruflichen Hintergrund für die Leitung der neuen, stark digital geprägten Geschäftseinheit gewinnen.»

«Investment Banking Switzerland» neu eine eigenständige Geschäftseinheit

Das Investment Banking Team der Credit Suisse in der Schweiz wird per 1. September aus der bisherigen Geschäftseinheit «Corporate & Investment Banking» herausgelöst und als eigenständige Einheit geführt, unter der unveränderten Leitung von Jens Haas, der neu ebenfalls Mitglied der Geschäftsleitung der Credit Suisse (Schweiz) AG und der Division SUB wird. Die organisatorische Anpassung unterstreicht die Bedeutung des M&A- und Kapitalmarktgeschäfts für die Credit Suisse und eröffnet neue Perspektiven der Zusammenarbeit über das Schweizer Firmenkundengeschäft hinweg – in erster Linie für die Bereitstellung von Dienstleistungen für sehr vermögende und institutionelle Kunden sowie in der Zusammenarbeit mit den anderen Divisionen der Credit Suisse Group.

Thomas Gottstein: «Die Credit Suisse ist seit Jahren die Marktführerin im Investment Banking in der Schweiz und hat diese Position unter der kompetenten Führung von Jens Haas auch in den Jahren 2017 und 2018 verteidigt. Die organisatorische Anpassung bietet die Grundlage, die bereits gut funktionierende interne Zusammenarbeit weiter zu intensivieren – sowohl mit Geschäftseinheiten der SUB, die nebst Firmen auch Unternehmer, Family Offices und institutionelle Kunden betreuen, aber auch mit den internationalen Divisionen Investment Banking & Capital Markets, International Wealth Management, Asia Pacific und Global Markets.»

Substanzielle Investitionen in beratungsintensives Kundengeschäft

Nebst der Entwicklung der neuen Produktpalette für «Direct Banking»-Kunden und der organisatorischen Anpassung des Investment Banking werden auch substanzielle Investitionen für digitale Lösungen in den beratungsintensiven Bereichen getätigt, wovon vermögende Privatkunden, Unternehmer, Firmen und institutionelle Kunden profitieren. Die Konzeption, Ausgestaltung und Umsetzung des digitalen Angebots über alle Kundensegmente («high-tech» und «high-touch») hinweg koordiniert und verantwortet weiterhin die Einheit Digitalization & Products unter der Leitung von Anke Bridge Haux.

Ausserdem wird das beratungsintensive Geschäft auch personell ausgebaut: Bis Ende 2021 soll eine hohe zweistellige Anzahl zusätzlicher Stellen in der Kundenberatung geschaffen werden, primär in folgenden Einheiten:

- In der Geschäftseinheit **«Wealth Management Clients»** unter der Leitung von Serge Fehr wird insbesondere in das Geschäft mit vermögenden Kunden, Unternehmern und Führungskräften (HNW und Entrepreneurs & Executives) investiert.
- In der Geschäftseinheit **«Premium Clients»**, die unter der Leitung von Felix Baumgartner für die Betreuung sehr vermögender Kunden zuständig ist, wird bei der Beratung künftig noch klarer differenziert zwischen der Betreuung von institutionellen UHNW-Kunden («Single Family Offices»)

und UHNW-Einzelkunden bzw. UHNW-Familien. Zusätzlich sollen die beiden Hauptstandorte Zürich und Genf personell deutlich verstärkt werden.

- In der Geschäftseinheit **«Corporate Banking»** unter der Leitung von Didier Denat wird insbesondere die Anzahl der KMU-Kundenberater ausgebaut, um die führende Position als Bank für Unternehmer in der Schweiz weiter zu stärken.
- In der Geschäftseinheit **«Institutional Clients»** unter der Leitung von André Helfenstein liefert das starke Wachstumsmomentum bei den verwalteten Vermögen die Basis für den Ausbau der Beratung, des Angebots und der technischen Plattformen – in erster Linie der Asset-Servicing-Plattform mit Hubs in Zürich, Luxemburg, Polen und Irland sowie des Geschäfts mit Pensionskassen, External Asset Managers und Finanzinstitute.
- In der Geschäftseinheit **«SUB Sales & ITS Switzerland»** unter der Leitung von Damian Hoop wird die Zusammenarbeit mit International Trading Services (ITS) / Global Markets auf der Schweizer Handelsplattform fortgesetzt. Zudem wird in den Ausbau der Produktkompetenz für alle Kunden der SUB sowie in den weiteren Ausbau des elektronischen Handelsangebots über alle Anlageklassen hinweg investiert.

Darüber hinaus soll auch künftig vermehrt in Marketing und Sponsoring investiert werden. Insgesamt plant die Credit Suisse in der Schweiz für die Jahre 2019–2021 mit Ausgaben im hohen dreistelligen Millionenbereich für Digitalisierung/IT-Innovationen, für die Einstellung zusätzlicher Mitarbeitender in der Kundenberatung sowie für den Bereich Marketing & Sponsorship.

Massnahmen als Basis für den langfristigen Erfolg der Credit Suisse in der Schweiz

Mit den heute angekündigten Massnahmen stellt die Credit Suisse sicher, auch in Zukunft eine Bank erster Wahl zu sein – für Privatkunden aller Altersgruppen, für Unternehmer, für Firmen- und institutionelle Kunden, für digital-affine und auch jene Kunden, die weiterhin den persönlichen Kontakt wünschen.

Thomas Gottstein kommentiert: «Grundlage für die Investitionen liefert die seit 2015 deutlich gesteigerte Gewinnkraft der Swiss Universal Bank, aber auch Massnahmen zur weiteren Effizienzsteigerung und das nach wie vor strikte Kostenmanagement, das trotz der geplanten Investitionen auch künftig unerlässlich bleibt. Die heute angekündigten Schritte sind ein Bekenntnis zum Schweizer Markt und schaffen die Basis für eine Reise, die ein klares Ziel hat: signifikant weiter zu wachsen, Marktanteile zu gewinnen und damit auch langfristig den Erfolg der Credit Suisse als Schweizer Universalbank zu sichern.»

Management Committee der Swiss Universal Bank und Geschäftsleitung der Credit Suisse (Schweiz) AG ab 1. September 2019:

Thomas Gottstein	Chief Executive Officer
------------------	-------------------------

Front- und Produkteinheiten:

Felix Baumgartner	Head Premium Clients
Anke Bridge Haux	Head Digitalization & Products
Mario Cramer	Head Direct Banking
Didier Denat	Head Corporate Banking
Serge Fehr	Head Wealth Management Clients
Jens Haas	Head Investment Banking Switzerland
André Helfenstein	Head Institutional Clients
Damian Hoop	Head SUB Sales & ITS Switzerland

Unterstützende Einheiten:

Antoine Boulblil	Chief Financial Officer
Philippe Cléménçon*	Chief Risk Officer (rapportiert direkt an den Group CRO)
Erwin Grob	Chief Compliance Officer (rapportiert direkt an den Group CCO)
Thomas Grotzer	General Counsel (rapportiert direkt an den Group GC)
Claude Täschler	Head HR (rapportiert direkt an den Group HR)
Robert Wagner	Chief Operating Officer

* Ab 1. Januar 2020: Serena Fioravanti

Weitere Informationen

Media Relations Credit Suisse AG, +41 844 33 88 44, media.relations@credit-suisse.com

Credit Suisse AG

Die Credit Suisse AG ist einer der weltweit führenden Finanzdienstleister und gehört zur Unternehmensgruppe der Credit Suisse (nachfolgend «die Credit Suisse»). Unsere Strategie baut auf den Kernstärken der Credit Suisse auf: unserer Positionierung als eines der führenden Institute in der Vermögensverwaltung, unseren ausgeprägten Kompetenzen im Investment Banking und unserer starken Präsenz in unserem Heimatmarkt Schweiz. Wir verfolgen bei der Vermögensverwaltung einen ausgewogenen Ansatz mit dem Ziel, sowohl von der grossen Vermögensbasis in den reifen Märkten als auch vom erheblichen Vermögenszuwachs in der Region Asien-Pazifik und anderen Schwellenmärkten zu profitieren, während wir gleichzeitig die wichtigsten entwickelten Märkte mit Schwerpunkt auf der Schweiz bedienen. Die Credit Suisse beschäftigt etwa 46'360 Mitarbeitende. Die Namenaktien (CSGN) der Credit Suisse Group AG, der Muttergesellschaft der Credit Suisse AG, sind in der Schweiz sowie, in Form von American Depositary Shares (CS), in New York kotiert. Weitere Informationen über die Credit Suisse finden Sie unter www.credit-suisse.com.

Disclaimer

Das vorliegende Dokument wurde von der Credit Suisse erstellt. Die darin geäusserten Meinungen sind diejenigen der Credit Suisse zum Zeitpunkt der Redaktion und können jederzeit ändern. Das Dokument dient nur zu Informationszwecken und für die Verwendung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung seitens oder im Auftrag der Credit Suisse zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Ein Bezug auf die Performance der Vergangenheit ist nicht als Hinweis auf die Zukunft zu verstehen. Die in der vorliegenden Publikation enthaltenen Informationen und Analysen wurden aus Quellen zusammengetragen, die als zuverlässig gelten. Die Credit Suisse gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich deren Zuverlässigkeit und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben.