

**Ordentliche Generalversammlung der CREDIT SUISSE GROUP AG
Zürich, 30. April 2010**

**Ansprache von Brady W. Dougan
Chief Executive Officer**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Mit der schwersten Krise der Finanzbranche haben sich die Erwartungen unserer Kunden, Aktionäre und der breiten Öffentlichkeit grundlegend verändert. Die Credit Suisse hat rasch auf dieses neue Umfeld reagiert. Auch wir haben Fehler begangen; unser gutes Ergebnis zeigt aber, dass wir auch einiges richtig gemacht und die richtigen Schritte unternommen haben, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Und wir setzen weiterhin alles daran, auch Erwartungen zu erfüllen, die über das Finanzergebnis hinausgehen.

Heute möchte ich über drei Themen sprechen. Erstens werde ich nochmals die Massnahmen in Erinnerung rufen, mit denen wir die Bank so aufgestellt haben, dass sie auch im neuen Marktumfeld langfristig erfolgreich arbeiten kann. Zweitens werde ich auf das gute Ergebnis von 2009 und die vielversprechenden Zahlen zum ersten Quartal 2010 eingehen. Und schliesslich werde ich erklären, weshalb wir der Überzeugung sind, dass finanzieller Erfolg allein nicht genügt.

Wenden wir uns dem ersten Thema zu.

Wir bereiteten unser Geschäft zu einem sehr frühen Zeitpunkt der Krise auf die Herausforderungen des neuen Umfelds vor. Dazu unternahmen wir verschiedene Schritte.

Erstens räumten wir einer starken Kapitalkraft Priorität ein. Dies erwies sich bei den Kunden und vielen anderen als wichtiger Vorteil, da es uns in unsicheren Zeiten zu einem sicheren Hafen machte.

Zweitens entschieden wir uns früh, unsere Risiken im Investment Banking massgeblich zu verringern. 18 Monate vor Ausbruch der Marktverwerfungen begannen wir unsere Aktivitäten im Subprime-Bereich systematisch abzubauen, weil uns die Strukturen und Emissionsstandards missfielen, die damals Gang und Gäbe wurden. Dadurch hatten wir, als dann die Krise einsetzte, nur noch geringe Subprime-

Verpflichtungen. Bei den Fremdfinanzierungen (Leveraged Finance) und den verbrieften Geschäftshypotheken verfügten wir jedoch über bedeutende Positionen, da wir in diesen Bereichen Marktführer waren. Im dritten Quartal 2007 entschieden wir, unsere Engagements in den betroffenen Anlagekategorien drastisch abzubauen. Dank dieser Entscheidung verfügen wir heute über eine der solidesten Bilanzen der Branche.

Als dritter Schritt beschleunigten wir die Umsetzung unserer Strategie im Investment Banking. Ende 2008 hatten wir konkret aufgezeigt, wie wir unser Investment Banking im neuen Umfeld weiterentwickeln wollten. Indem wir diese kundenorientierte, kapitaleffiziente Strategie vehement vorantrieben und uns von Bereichen trennten, die nicht zum Kerngeschäft zählten und über hohe Risiken verfügten, konnten wir rasch auf die veränderten Marktbedingungen reagieren und in allen wichtigen Sparten des Kundengeschäfts Marktanteile hinzugewinnen.

Als vierte Massnahme konzentrierten wir uns darauf, die positiven Entwicklungen im gesamten Kundengeschäft zu nutzen. Besonders gut gelang uns dies im Private Banking, was sich in einer soliden Rentabilität und Netto-Neugeldzuflüssen auch in allen Quartalen während der Krise äusserte, aber auch im Investment Banking, wo die positive Dynamik in strategisch wichtigen, kundenorientierten Geschäftsbereichen anhielt.

Zusammengefasst: Zwischen 2006 und 2008 ergriffen wir Massnahmen, um unsere Kapitalkraft zu erhalten, unsere Risiken im Investment Banking deutlich zu verringern, unsere Strategie im Investment Banking schneller umzusetzen und die positive Kundenentwicklung in allen Bereichen zu bewahren.

Dadurch starteten wir aus einer Position der Stärke in das Jahr 2009, das noch immer geprägt war vom anspruchsvollen Marktumfeld. Das gute Ergebnis veranschaulicht die hohe Ertragskraft unserer differenzierten Strategie und unseres integrierten Geschäftsmodells sowie des verminderten Risikoprofils.

Womit wir bei meinem zweiten Thema wären, unserem Geschäftsergebnis.

Doch lassen Sie mich zuerst die Renditen der Credit Suisse in Relation mit denjenigen der Konkurrenz stellen. Wir erzielten 2009 mit einem der niedrigsten Anteile an risikogewichteten Aktiven eine der höchsten Eigenkapitalrenditen. Für die Aktionäre ist es wichtig, dass der Wert ihrer Anteile nicht

verwässert wird. Wie ein Vergleich mit unseren Konkurrenten zeigt, sind wir das einzige Unternehmen, das heute weniger Aktien ausstehend hat als 2005.

Uns ist es wichtig, den Aktionären Renditen zu bieten, die zu den attraktivsten der Branche gehören. Mit dem guten Ergebnis von 2009 konnten wir einerseits die äusserst solide Kapitalbasis bewahren und andererseits die branchenweit höchste Dividende von zwei Schweizer Franken pro Aktie beantragen. In der Schweiz generierte somit die Credit Suisse 2009 mehr Wert für die Aktionäre als jedes andere Unternehmen. All diese Faktoren haben dazu beigetragen, dass die Credit Suisse als einer der Marktführer wahrgenommen wird.

Betrachten wir nun die Ergebnisse von 2009 etwas genauer. Insgesamt belief sich unser Reingewinn auf 6,7 Milliarden Schweizer Franken. Wir erzielten eine Eigenkapitalrendite von 18,3 Prozent, verbuchten Netto-Neugelder von insgesamt 44,2 Milliarden Schweizer Franken und konnten unseren Marktanteil deutlich ausbauen. Aufgrund dieses erfolgreichen Geschäftsverlaufs können wir eine sehr attraktive Dividende von zwei Schweizer Franken pro Aktie beantragen.

Das Ergebnis zeigt, dass wir häufig die richtigen strategischen Entscheidungen getroffen haben. Es bestätigt die Wirksamkeit unseres kundenorientierten und kapitaleffizienten Geschäftsmodells, was die Entwicklung sowohl bei den Finanzen als auch bei den Kunden und Mitarbeitenden angeht. Alle drei Divisionen – die eng zusammenarbeiten, um den Kunden massgeschneiderte Finanzlösungen anzubieten – haben zu diesem guten Ergebnis beigetragen. Lassen Sie uns einen Blick auf die einzelnen Geschäftsbereiche werfen.

Zuerst das Private Banking. Hier bieten wir umfassende Beratungen und Finanzlösungen für Privatpersonen, Unternehmen und institutionelle Kunden. Wir betreuen sehr vermögende und vermögende Privatkunden rund um die Welt sowie Privatkunden, Unternehmen und Institutionen vor allem in der Schweiz. Das gute Ergebnis von 2009 im Private Banking mit einem Vorsteuergewinn von 3,7 Milliarden Schweizer Franken wurde in einem Markt erzielt, in dem sich ein einschneidender struktureller Wandel vollzieht. Besonders erwähnenswert ist die hohe Bruttomarge im Wealth Management von 131 Basispunkten.

Im Private Banking sind wir vor allem aus drei Gründen gut aufgestellt: Erstens haben wir über mehrere Jahre ein äusserst wettbewerbsfähiges Geschäftsmodell aufgebaut, das den Kunden ein einzigartiges Angebot mit umfassenden Beratungen und Lösungen bietet. Die Grundlage dazu bildet unser integriertes Geschäftsmodell, mit dem wir uns klar vom Markt abheben.

Zweitens gehört die Credit Suisse zu den Nutzniessern der jüngsten Branchen- und Regulierungstrends: Wir haben eine starke Kapital- und Ertragsbasis, und wir haben uns früh auf gesetzliche Änderungen vorbereitet mit Ansätzen, die den heutigen Anforderungen gerecht werden, was die Sorgfaltspflichten, das grenzüberschreitende Geschäft und den Anlegerschutz betrifft. Unsere Wachstumsstrategie ist nicht von un versteuerten Vermögenswerten abhängig. Uns geht es um Performance sowie Produkte und Kundenlösungen, die nur eine integrierte Bank anbieten kann.

Drittens haben wir die notwendige geografische Reichweite und die Ressourcen, um Wachstumschancen zu nutzen. Wir haben konsequent in unsere internationale Onshore-Präsenz investiert. Mit dem Ansteigen der Kundenvermögen werden wir davon besonders profitieren.

2009 verzeichneten wir über alle Regionen hinweg Netto-Neugelder in Höhe von mehr als 40 Milliarden Schweizer Franken. Unsere Strategie, weiter ins internationale Geschäft zu investieren, zahlt sich also aus. Wir haben unser Multishore-Angebot für Kunden mit mehreren Wohnorten erweitert, da wir deren Ansprüchen am besten mit einer Mischung aus Leistungen vor Ort und in anderen Ländern gerecht werden. Unsere Multishore-Dienstleistungen richten sich aber auch an Kunden, für die eine geografische Risikodiversifikation im Vordergrund steht.

Die Kunden wählen die Credit Suisse, weil wir neben dem Zugang zu globalen Märkten auch über eine breite Produktpalette, grosse Erfahrung in der Betreuung von internationalen Kunden und eine langjährige Servicetradition verfügen. Sie haben Zugriff auf 25 Buchungsplattformen auf der ganzen Welt sowie auf globale Abwicklungsdienstleistungen. Von den über 215 Milliarden Schweizer Franken an Netto-Neugeldern, die zwischen 2006 und Ende 1. Quartal 2010 bei der Division Private Banking eingingen, wurden über 60 Prozent ausserhalb der Schweiz verbucht. Internationale Kunden werden auch künftig das Wachstum antreiben.

Wenden wir uns nun dem Schweizer Heimmarkt zu: Dieser bietet Stabilität und eine der besten Private-Banking-Präsenzen weltweit. Die Schweiz wird ein wichtiger Pfeiler unserer Strategie im Private Banking bleiben. Unser Corporate & Institutional Banking erzielte 2009 mit dem Heimgeschäft einen Vorsteuergewinn von 753 Millionen Schweizer Franken.

In der Schweiz haben wir die Kundenbetreuung insbesondere für vermögende Privatkunden neu ausgerichtet und unser Angebot für Schweizer Grosskonzerne sowie kleine und mittlere Unternehmen erweitert. Privatkunden mit einem Vermögen zwischen 250'000 und 1 Million Schweizer Franken – so genannte Affluents – können wir nun im ganzen Land von 180 Standorten aus betreuen. Privatkunden mit einem höheren Vermögen stehen Private-Banking-Dienstleistungen an 47 Orten zur Verfügung.

Wir sind zuversichtlich, dass wir unsere Rentabilität im Private Banking weiter verbessern können, sobald sich die Märkte und die Nachfrage nach umfassenden Lösungen erholen.

Bevor wir uns dem Investment Banking zuwenden, möchte ich kurz auf das Bankkundengeheimnis zu sprechen kommen. Es ist für uns ein wichtiges Qualitätsmerkmal, das die Diskretion unterstreicht, die wir unseren Kunden bieten. Verschwiegenheit und Diskretion dürfen aber nicht dafür missbraucht werden, kriminelle Aktivitäten zu vertuschen. Deshalb hat die Einhaltung der strengsten Sorgfaltspflichten in unserem Geschäft oberste Priorität. Aus diesem Grund unterstützen wir auch die Entscheidung des Bundesrats, die OECD-Standards noch umfassender zu übernehmen, und wir halten Doppelbesteuerungsabkommen für den richtigen Weg. Diese Schritte schaffen Rechtssicherheit, und ich bin überzeugt, dass der ganze Finanzplatz davon profitieren wird.

Im Investment Banking liegt der Fokus auf kundenorientierten, strategisch wichtigen Geschäftsbereichen wie Cash Equities, elektronischer Handel, Prime Services, Zinsprodukte, Devisen, Schuldtitel erstklassiger Bonität und strategische Beratungsdienstleistungen. Zu unseren Kunden zählen Unternehmen, staatliche Körperschaften, institutionelle Anleger inklusive Hedge-Fonds und Privatkunden auf der ganzen Welt.

2009 erzielten wir mit 6,9 Milliarden Schweizer Franken den höchsten Vorsteuergewinn aller Zeiten und einen rekordhohen Nettoertrag von 20,5 Milliarden Schweizer Franken. Wir machten wesentliche Fortschritte bei der Neupositionierung unseres Geschäfts, und es gelang uns, unseren Marktanteil in

verschiedensten Geschäftsbereichen und Regionen auszubauen. Unser erfreuliches Ergebnis zeigt, dass es uns gelungen ist, von der Erholung der weltweiten Finanzmärkte zu profitieren.

Wir haben unser Geschäft dem veränderten Wettbewerbsumfeld angepasst. Unser Ziel war es, ein stärker auf das Kundengeschäft ausgerichtetes, kapitaleffizientes Investment Banking aufzubauen. Deshalb haben wir unter anderem das Risikokapital und die Ertragsvolatilität deutlich verringert und uns vermehrt auf das Kerngeschäft mit Kunden konzentriert. Unsere Marktanteile konnten wir im Berichtsjahr bei den meisten Produkten und Regionen halten oder erhöhen.

2010 werden wir unsere Position weiter stärken. Wir wollen die hohen Marktanteilsgewinne im Aktienhandel ausbauen, die Kundenaktivität verstärken, die Vertriebsabdeckung bei den festverzinslichen Produkten erweitern und das hohe Wachstumspotenzial in Schwellenmärkten gezielt nutzen.

Unser Geschäftsbereich Asset Management verwaltet globale und regionale Portfolios, gesonderte Portfolios, Anlagefonds und andere Anlagevehikel für staatliche Körperschaften, Institutionen, Unternehmen und Privatkunden weltweit. Wir konzentrieren uns darauf, ein führender Anbieter von Multi Asset Class Solutions (MACS) und alternativen Anlagen zu werden. Gleichzeitig legen wir unseren Schwerpunkt auf das traditionelle Schweizer Geschäft. Zudem konnten wir unser Geschäftsportfolio deutlich straffen, unter anderem durch den Verkauf unseres nicht zum Kerngeschäft gehörenden traditionellen Anlagestrategiegeschäfts ausserhalb der Schweiz. Dass wir das Asset Management als Teil der integrierten Bank betreiben, zahlt sich immer mehr aus.

Dank strategischer Massnahmen sind wir auf dem richtigen Weg. Besonders ermutigend sind die hohen Netto-Neugeldzuflüsse sowie das verbesserte operative Ergebnis und die guten Nettoerträge. 2009 stieg der Vorsteuergewinn deutlich auf 35 Millionen Schweizer Franken, bei einem Ertrag von 1,8 Milliarden Schweizer Franken. Wir sind überzeugt, dass dieses Geschäft weiterhin von den getroffenen strategischen Massnahmen profitieren und langfristig wesentlich zum Ertrag der Bank beitragen wird.

Unser sehr gutes Ergebnis im ersten Quartal 2010 bestätigt, dass wir in der Lage sind, nachhaltige und solide Erträge zu erwirtschaften. Die entschlossen umgesetzten Massnahmen, um unser Geschäft auf die Herausforderungen im neuen Umfeld vorzubereiten, zahlen sich nun aus. Wir weisen im ersten Quartal 2010 einen Reingewinn von 2,1 Milliarden Schweizer Franken aus, eine Eigenkapitalrendite von über 22

Prozent und einen Nettozufluss an Neugeldern von 26 Milliarden Schweizer Franken. Zudem haben wir erneut Marktanteile hinzugewonnen und unsere ausgezeichnete Kapitalbasis weiter gestärkt.

Das Jahr 2010 hat erfreulich begonnen, und wir sind gut aufgestellt, um die Herausforderungen zu meistern, die sich aus den laufenden politischen und regulatorischen Veränderungen ergeben. Dank dieser sehr guten Ausgangslage können wir uns noch besser auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden konzentrieren. Aber natürlich reicht es nicht, ein gutes Ergebnis zu erzielen – wir müssen auch unsere unternehmerische Verantwortung wahrnehmen und das Vertrauen aller Anspruchsgruppen rechtfertigen.

Womit wir bei meinem dritten Thema angelangt wären: Wo steht die Finanzbranche fast drei Jahre nach dem Ausbruch der Finanzkrise und nachdem sich die Wogen etwas geglättet haben?

Global gesehen haben unsere Branche und die Weltwirtschaft von den entschlossenen Massnahmen profitiert, mit denen die Zentralbanken genügend Liquidität bereitstellten. Die Weltwirtschaft hat sich stabilisiert, vor allem dank der Widerstandskraft der Schwellenmärkte, und selbst einige der stärker betroffenen Industrieländer sind auf dem Weg zu einer Erholung.

Die Schweiz war gut vorbereitet und ist bereits wieder auf einem Wachstumspfad. Das Land befindet sich in einer überaus guten Position, hauptsächlich dank seiner Budgetdisziplin und einer global ausgerichteten Wirtschaft. Der Heimmarkt bleibt damit ein wichtiger Teil der Wachstumsstrategie der Credit Suisse, auch wenn wir unsere globale Präsenz weiter ausbauen.

Doch ist unsere Branche noch längst nicht zum Alltagsgeschäft zurückgekehrt. Staatliche Eingriffe, neue Vorschriften und wirtschaftliche Umwälzungen haben in den Märkten nachhaltige Spuren hinterlassen. Die Folgen der Krise werden noch Jahre spürbar sein, da heute weitreichende politische und regulatorische Vorschläge diskutiert werden.

Die Finanzdienstleistungsbranche hat bis zu ihrer vollständigen Erholung noch einen langen Weg vor sich. Einige Banken befinden sich zwar in einer guten Verfassung und haben bereits wieder solide Ergebnisse vorgelegt. Ein beträchtlicher Teil musste aber auch 2009 Verluste hinnehmen. Zudem zahlen auf der ganzen Welt noch Banken Gelder an Regierungen zurück und versuchen ihre Kapitalbasis zu stärken.

Das System wird erst dann in der langen Frist sicher werden, wenn die Finanzinstitute auf internationaler Ebene die neuen regulatorischen Vorgaben erfüllen. Dies wird noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

Die Banken müssen nicht nur Kapitalreserven aufbauen, sondern auch Kapital für die Wirtschaft bereitstellen. Dass die Credit Suisse weiterhin ihre Rolle als wichtiger Kreditgeber wahrnimmt, zeigt sich darin, dass unsere Ausleihungen in der Schweiz im Jahr 2009 mit 136,7 Milliarden Schweizer Franken stabil geblieben sind. Es ist entscheidend, dass die Banken zwei Ansprüche in Einklang bringen: die neuen Kapitalanforderungen und die Notwendigkeit, die Wirtschaft mit Liquidität zu versorgen.

Als weltweit tätige Bank war es uns ein besonderes Anliegen, das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Finanzbranche wiederherzustellen und einen Beitrag zur Stabilität des Finanzsystems zu leisten. Vertrauen ist für die Zukunft unserer Branche entscheidend, und wir müssen Vertrauen zurückgewinnen.

Wir können diesen Prozess unterstützen, indem wir unter anderem unsere Kunden in einem schwierigen Marktumfeld unterstützen. Zudem führen wir einen offenen und konstruktiven Dialog mit Politikern und den Aufsichtsbehörden über die Schaffung eines verbesserten Regelwerks für die Finanzbranche. Durch eine international koordinierte Regulierung wird das globale Finanzsystem an Stabilität gewinnen, was für das Wirtschaftswachstum unabdingbar ist.

Wir sind uns unserer grossen Verantwortung sehr bewusst, vor allem für die Mitarbeitenden und das Umfeld, in dem wir arbeiten. Als einer der grössten Arbeitgeber und Ausbildner der Schweiz hat die Credit Suisse den Willen, die Stellung des Landes als Werk- und Finanzplatz zu festigen und das Unternehmertum zu fördern.

2009 haben wir mehrere langfristig orientierte Projekte in Angriff genommen. Wir werden bei der Credit Suisse in der Schweiz 150 zusätzliche Lehrstellen schaffen und über die nächsten fünf Jahre 30 Millionen Schweizer Franken in Ausbildungsprogramme investieren, die jungen Menschen bei der Lehrstellensuche und beim Eintritt in das Berufsleben helfen. Zudem stellen wir gemeinsam mit dem Swiss Venture Club den Schweizer KMU und Jungunternehmen Risikokapital von insgesamt bis zu 100 Millionen Schweizer Franken zur Verfügung, insbesondere zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen in der Schweiz. Im Rahmen eines Programms der Dachorganisation der wichtigsten Verbände und

Organisationen des schweizerischen Informatik- und Telecomsektors wollen wir bis zu 10 Millionen Schweizer Franken in die Berufsbildung im IT-Sektor investieren. Damit sollen in der Schweiz bis 2015 über 1000 neue Lehrstellen im IT-Bereich geschaffen werden.

Wir sind der festen Überzeugung, dass solche Investitionen in Arbeitsplätze die wirtschaftliche und soziale Stabilität in der Schweiz fördern und somit im Interesse unserer Aktionäre sind. Auch ausserhalb der Schweiz nehmen wir unsere unternehmerische Verantwortung wahr. So haben wir im Rahmen unserer weltweiten Bildungsinitiative Kindern und Jugendlichen einen besseren Zugang zur Schulbildung ermöglicht. Mit Beiträgen aus unserem Katastrophenhilfe-Fonds haben wir zudem Menschen in Not gezielt Hilfe geleistet, zum Beispiel nach dem verheerenden Erdbeben in Haiti.

Wir setzen alles daran, qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen, zu fördern und an das Unternehmen zu binden. Sie sind entscheidend für unseren langfristigen Erfolg. Wenn es darum geht, die besten Leute zu gewinnen und zu halten, ist die Vergütungspolitik ein wichtiges Element. Ich bin mir bewusst, dass dieses Thema Kontroversen auslösen kann. Doch für eine global tätige Bank, die angewiesen ist auf topqualifiziertes und erfahrenes Personal, ist die richtige Vergütungspolitik von zentraler Bedeutung.

Wir haben versucht, ein zukunftsgerichtetes Vergütungsmodell einzusetzen. Ich glaube, das hat sich in den vergangenen Jahren bewährt und uns geholfen, die Krise erfolgreich zu meistern. Wir wollen unsere Wettbewerbsfähigkeit in der Vergütung, die Interessen unserer Aktionäre und die Anliegen von Regulierungsbehörden, Politik und Öffentlichkeit in ein möglichst gutes Gleichgewicht bringen. Wir werden weiterhin auf unsere Aktionäre hören und unsere Vergütungssysteme weiter verbessern.

Wir müssen sicherstellen, dass wir Leistungen angemessen honorieren. Was wir unseren Mitarbeitenden vergüten, muss für unsere Kunden und Aktionäre einen Mehrwert schaffen. Es ist jedoch klar, dass finanzielle Anreize allein nicht genügen, um Mitarbeitende zu motivieren. Dass die Credit Suisse so kompetente Leute für sich gewinnen und halten kann, hat noch viele andere Gründe. Für ein positives Gesamtbild sorgen auch der Unternehmensgeist, der Spielraum, den wir unseren Mitarbeitenden geben, damit sie einen Mehrwert für die Kunden schaffen, und der Respekt, den wir ihnen entgegenbringen. Ich habe den Einsatz unserer Mitarbeitenden gerade während der Krise schätzen gelernt. Sie stellten eine Kontinuität sicher, auf die unsere Kunden und die Bank angewiesen waren.

Zusammenfassend kann ich Ihnen versichern, dass wir als Managementteam konsequent versucht haben und auch künftig versuchen werden, unsere Arbeit so gut wie nur möglich und im Sinne unserer Aktionäre zu machen.

Die Meinung jedes einzelnen Aktionärs zählt, und deshalb ist es für uns auch sehr wichtig, wie Sie heute abstimmen. Ich habe nur eine Bitte an Sie, aber eine sehr zentrale: Die Credit Suisse hat sich als Bank in den vergangenen drei Jahren grundlegend verändert, und wir haben unser Geschäftsmodell entscheidend verbessert.

Mit unserem kundenorientierten, kapitaleffizienten Geschäftsmodell haben wir die höchste Eigenkapitalrendite der gesamten Branche erzielt – und zwar mit dem geringsten Risiko der Branche. Wir haben ein überlegenes Geschäftsmodell geschaffen. Wir haben eine Verwässerung vermieden, und heute stehen weniger Aktien aus als vor drei Jahren. Wir planen, eine der höchsten Dividenden aller Banken weltweit an unsere Aktionäre auszuzahlen. 2009 waren wir bei der Gesamtrendite für die Aktionäre das erfolgreichste Unternehmen der Schweiz. Und wir sind äusserst vielversprechend ins Jahr 2010 gestartet.

Wenn Sie mit diesem Ergebnis zufrieden sind, und wenn Sie möchten, dass wir auch 2010 eine solche Leistung erbringen, dann ist es sehr wichtig, dass Sie uns die Mittel dafür in die Hand geben und für unsere Anträge stimmen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

* * *