

# Unternehmensprofil 2008



**26.1.2009, 14.00 Uhr, Credit Suisse, Paradeplatz, Zürich** Die 1856 gegründete Credit Suisse hat sich zu einem globalen Unternehmen entwickelt und beschäftigt in über 50 Ländern mehr als 47 000 Mitarbeitende mit rund 100 verschiedenen Nationalitäten. Dank unserer weltweiten Präsenz in allen Zeitzonen können wir unsere Kunden rund um die Uhr betreuen. Als eine der weltweit führenden Banken stellt die Credit Suisse vermögenden Privatkunden, Unternehmen, institutionellen Kunden und staatlichen Körperschaften in der ganzen Welt sowie in der Schweiz auch den Retailkunden ihre grosse Erfahrung und ihr gebündeltes Fachwissen zur Verfügung. Unsere Kunden werden von den drei Geschäftsdivisionen Private Banking, Investment Banking und Asset Management betreut. Diese erarbeiten gemeinsam integrierte Finanzlösungen.

## Finanzkennzahlen

	im Jahr / Ende			Veränderung in %	
	2008	2007	2006	08 / 07	07 / 06
<b>Reingewinn (in Mio. CHF)</b>					
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(7 687)	7 754	8 295	-	(7)
Reingewinn/(-verlust)	(8 218)	7 760	11 327	-	(31)
<b>Ergebnis pro Aktie (in CHF)</b>					
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(7.33)	7.42	7.54	-	(2)
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie	(7.83)	7.43	10.30	-	(28)
Verwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(7.33)	6.95	7.20	-	(3)
Verwässertes Ergebnis pro Aktie	(7.83)	6.96	9.83	-	(29)
<b>Eigenkapitalrendite (in %)</b>					
Eigenkapitalrendite	(21.1)	18.0	27.5	-	-
<b>Kernergebnis (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	11 862	34 539	34 480	(66)	0
Rückstellung für Kreditrisiken	813	240	(111)	239	-
Total Geschäftsaufwand	23 212	25 159	23 832	(8)	6
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	(12 163)	9 140	10 759	-	(15)
<b>Kernergebnis: Kennzahlen der Erfolgsrechnung (in %)</b>					
Aufwand-Ertrags-Verhältnis	195.7	72.8	69.1	-	-
Gewinnmarge vor Steuern	(102.5)	26.5	31.2	-	-
Effektiver Steuersatz	37.8	13.7	22.2	-	-
Gewinnmarge aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(64.8)	22.4	24.1	-	-
Reingewinnmarge	(69.3)	22.5	32.9	-	-
<b>Verwaltete Vermögen und Netto-Neugelder (in Mia. CHF)</b>					
Verwaltete Vermögen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	1 106.1	1 462.8	1 402.7	(24.4)	4.3
Netto-Neugelder	(3.0)	43.2	88.4	-	-
<b>Bilanzdaten (in Mio. CHF)</b>					
Total Aktiven	1 170 350	1 360 680	1 255 956	(14)	8
Ausleihungen, netto	235 797	240 534	208 127	(2)	16
Total Eigenkapital	32 302	43 199	43 586	(25)	(1)
<b>Buchwert pro ausstehende Aktie (in CHF)</b>					
Total Buchwert pro Aktie	27.75	42.33	41.02	(34)	3
Materieller Buchwert pro Aktie <sup>1</sup>	19.37	31.23	30.20	(38)	3
<b>Ausstehende Aktien (in Mio.)</b>					
Ausgegebene Stammaktien	1 184.6	1 162.4	1 214.9	2	(4)
Eigene Aktien	(20.7)	(141.8)	(152.4)	(85)	(7)
Ausstehende Aktien	1 163.9	1 020.6	1 062.5	14	(4)
<b>Börsenkapitalisierung</b>					
Börsenkapitalisierung (in Mio. CHF)	33 762	76 024	99 949	(56)	(24)
Börsenkapitalisierung (in Mio. USD)	33 478	67 093	81 894	(50)	(18)
<b>BIZ-Kennzahlen <sup>2</sup></b>					
Risikogewichtete Aktiven (in Mio. CHF)	257 467	312 068	253 676	-	23
Kernkapitalquote (Tier 1) (in %)	13.3	11.1	13.9	-	-
Eigenmittelquote (in %)	17.9	14.5	18.4	-	-
<b>Anzahl Mitarbeitende (auf Vollzeitbasis)</b>					
Anzahl Mitarbeitende	47 800	48 100	44 900	(1)	7

<sup>1</sup> Basierend auf dem materiellen Eigenkapital, berechnet aus Total Eigenkapital abzüglich Goodwill und sonstiger immaterieller Werte. Das Management ist der Ansicht, dass die Rendite auf dem materiellen Eigenkapital aussagekräftig ist, da sie eine einheitliche Leistungsbeurteilung von Geschäftsbereichen erlaubt, ohne Rücksicht darauf, ob die Geschäftsbereiche erworben wurden. <sup>2</sup> Seit 1. Januar 2008 unter Basel II. Die Berichterstattung für frühere Perioden erfolgt unter Basel I und ist daher nicht vergleichbar. Weitere Informationen finden sich im Geschäftsbericht 2008.

Ausführliche Angaben zum Finanzergebnis der Credit Suisse Group finden Sie im Geschäftsbericht 2008.

# 2008

---

# Vorwort des Verwaltungsratspräsidenten und des CEO

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden und Mitarbeitende

Das Jahr 2008 war für die internationale Finanzbranche äusserst schwierig. Eine Reihe aussergewöhnlicher Ereignisse führte zu einer grundlegenden Neugestaltung des Finanzsektors in einem völlig veränderten Wettbewerbsumfeld. Auf der ganzen Welt sahen sich Regierungen gezwungen, Rettungspakete im Wert von mehreren Hundert Milliarden US-Dollar zu schnüren, um so angeschlagene Finanzinstitute zu retten. Bei einigen dieser Banken waren Verstaatlichungen notwendig, andere wurden von Konkurrenten übernommen.

Das US-amerikanische Modell unabhängiger Investmentbanken erwies sich als überholt; die wenigen überlebenden Investmentbanken wurden in Bankholdinggesellschaften geändert. Die gesamte Branche steht vor weiteren einschneidenden Veränderungen.

In diesem von grossen Herausforderungen geprägten Marktumfeld hat sich unser integriertes Geschäftsmodell, das auf einer engen Zusammenarbeit der Bereiche Private Banking, Investment Banking und Asset Management beruht, gut bewährt. Dafür sprechen nicht zuletzt auch die Ergebnisse vom vergangenen Jahr: Die Erträge aus der divisionsübergreifenden Zusammenarbeit beliefen sich auf CHF 5,2 Milliarden und lagen damit nur zwölf Prozent tiefer als 2007. Dieses Zusammenspiel der Bereiche ist eine Quelle stabiler, marginstarker Erträge in einem von deutlich zurückgehenden Volumina geprägten Marktumfeld. Heute sind wir eines der wenigen verbleibenden Finanzinstitute, das seinen Kunden ein umfassendes Angebot von Private-Banking-, Investment-Banking- und Asset-Management-Produkten und -Dienstleistungen aus einer Hand bieten kann.

Die vorliegende Publikation soll den Leserinnen und Lesern einen Überblick über diese Geschäfte bieten, wobei der Schwerpunkt auf dem Tagesgeschäft in unseren drei Divisi-

onen und dem Dienstleistungsbereich Shared Services liegt. Dank unseres integrierten Geschäftsmodells können wir unseren Kunden weltweit rund um die Uhr Dienstleistungen von höchster Qualität anbieten.

## **Solide Kapitalausstattung**

Im Verlauf des Berichtsjahrs vertrauten die Kunden nur den am besten mit Kapital ausgestatteten und stabilsten Finanzinstituten – die Credit Suisse profitierte eindeutig von diesem Trend. Die BIZ-Kernkapitalquote stand Ende 2008 bei 13,3 Prozent. Wir gehören somit zu den bestkapitalisierten Grossbanken der Welt. Wir hatten das ganze Jahr durch guten Zugang zu den Kapitalmärkten und emittierten im vergangenen Jahr Fremdkapital im Umfang von CHF 37,1 Milliarden, obwohl die Lage an den Kreditmärkten sehr schwierig war. Die Erhaltung unserer Kapitalkraft gehörte zu unseren obersten Prioritäten. Deshalb nahmen wir im Oktober bei bereits bestehenden Aktionären insgesamt CHF 10 Milliarden an Kernkapital auf. Der Verwässerungseffekt dieser Transaktionen war gering.

## **Beibehaltung der Liquidität bei geringerem Risiko**

Im Lauf des Jahres 2008 setzten wir den Abbau der risikobehafteten Positionen im grossen Stil fort. Diese Positionen halten sich nun in einem überschaubaren Rahmen. Die risikogewichteten Aktiven der Division Investment Banking gingen per Ende 2008 um 31 Prozent auf USD 163 Milliarden zurück. Diese Positionen werden bis Ende 2009 voraussichtlich auf USD 135 Milliarden abgebaut sein.

In einem derart volatilen Marktumfeld wie dem letztenjährigen hatte auch das Liquiditätsmanagement einen hohen Stellenwert. Das bewusst konservative Liquiditätsprofil der



Brady W. Dougan, Chief Executive Officer (links),  
Walter B. Kielholz, Präsident des Verwaltungsrats.  
Im Hintergrund ein Porträt von Alfred Escher, der  
1856 die Schweizerische Kreditanstalt (die heutige  
Credit Suisse) gründete.

Credit Suisse ermöglichte uns, die täglichen Bedürfnisse erfolgreich mit dem korrekten Finanzierungsmix abzudecken. Zudem stellten wir so sicher, dass unsere Kapitalquoten deutlich über den aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen lagen.

### Ergebnis 2008

Für das Berichtsjahr verzeichnet die Credit Suisse einen Nettoverlust von CHF 8,2 Milliarden. Der Nettoverlust aus fortzuführenden Geschäftsbereichen belief sich auf CHF 7,7 Milliarden. Dieses enttäuschende Ergebnis bewog den Verwaltungsrat dazu, an der Generalversammlung vom 24. April 2009 eine Bardividende von CHF 0.10 je Aktie für das Geschäftsjahr 2008 vorzuschlagen.

Das negative Marktumfeld hatte sehr unterschiedliche Auswirkungen auf unsere drei Divisionen. Das Private Banking zog nach wie vor bedeutende Mittel an. Dies ist Ausdruck des Vertrauens, das die Kunden der Credit Suisse entgegenbringen. Die Netto-Neugelder der Division lagen bei über CHF 50 Milliarden. Die Performance der Division Investment Banking enttäuschte insgesamt. Dennoch gelang es, im Geschäft mit Kunden eine ansehnliche Dynamik beizubehalten. Mit einer Reorganisation wurde die Tätigkeit der Division kundenorientierter, kapitaleffizienter und schlanker gestaltet. Diese Massnahmen sollten dazu beitragen, dass die Erträge weniger volatil ausfallen. Im Asset Management wurde die Strategie mit dem Fokus auf das margenintensive Geschäft weiter umgesetzt. So generierten wir unter anderem mit alternativen Anlagen sehr ansprechende Zuflüsse.


### Gut aufgestellt für zukünftige Erfolge

Zu Beginn des Jahres 2009 ist die Credit Suisse solide mit Kapital ausgestattet. Sie verfügt über ein robustes Geschäftsmodell und eine erfolgreiche Strategie. Im Private Banking investieren wir weiterhin umsichtig ins Wachstum, weltweit und in der Schweiz.

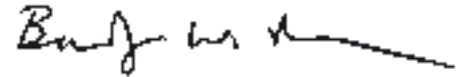
Das Investment Banking orientiert sich vermehrt am Geschäft mit Kunden und an den Handelsflüssen. Auch reduzieren wir in diesem Bereich weiter das eingesetzte Risikokapital. Dazu gehört auch der Rückzug aus grossen Teilen der Eigenhandelsaktivitäten. Wir verringern die Volatilität und verbessern die Kapitaleffizienz, konzentrieren uns auf das Kundengeschäft und senken die Risikolimiten für komplexe und strukturierte Produkte. Im Asset Management werden die Ressourcen auf skalierbare Geschäftsfelder mit hohen Margen konzentriert: alternative Anlagen, Asset Allocation sowie das Schweizer Geschäft. In diesem Zusammenhang wurde der Grossteil unseres traditionellen Fondsgeschäfts an Aberdeen Asset Management verkauft. Wir wollen unser Geschäft stärken und gleichzeitig unsere Kosten konsequent unter Kontrolle halten. Wir haben die Credit Suisse so aufgestellt, dass sie einerseits

weniger anfällig ist, sollte das schwierige Marktumfeld in den kommenden Monaten andauern, andererseits aber von einer Markterholung profitieren kann.

Freundliche Grüsse



Walter B. Kielholz  
März 2009



Brady W. Dougan



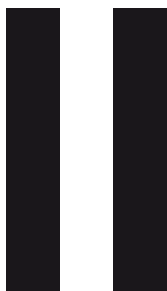


## Unsere Geschäftsfelder

2	Vorwort des Verwaltungsratspräsidenten und des CEO	16	Private Banking
8	Die integrierte Bank	19	Solution Partners – Experten erfüllen die komplexen Bedürfnisse unserer Kunden
10	Rückblick auf die Ereignisse des vergangenen Jahres	23	Indien – eine rasch wachsende Wirtschaft kurbelt die Nachfrage nach Finanzdienstleistungen an
12	Vision, Mission und Grundsätze	26	Investment Banking
<hr/>		30	Prime Services – Prime-Brokerage-Dienstleistungen für Hedge-Fonds und andere Vermögensverwalter
		34	Asset Management
		38	Hedging-Griffo – einer der führenden Vermögensverwalter in Brasilien
		42	Shared Services
		45	Treasury – eine wichtige Funktion zur laufenden Überwachung der Liquidität und Kapitalbasis

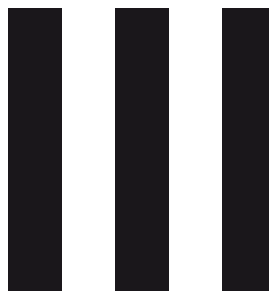
---





Corporate Governance

- 48 Verwaltungsrat und Geschäftsleitung
  - 52 Corporate Governance
  - 54 Organisationsstruktur
  - 56 Unternehmerische Verantwortung
- 



Finanzbericht

- 58 Die Strategie der Credit Suisse
  - 61 Zusammenfassung des Geschäftsergebnisses
  - 66 Konsolidierte Erfolgsrechnung
  - 70 Informationen für Investoren
  - 72 Die Credit Suisse in der Welt
- 



Eine detaillierte Übersicht über das Geschäftsergebnis 2008 der Credit Suisse Group, die Unternehmensstruktur, das Risikomanagement sowie eine ausführliche Analyse des Betriebs- und Finanzergebnisses finden Sie im **Geschäftsbericht 2008**. Informationen, wie die Bank ihre Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Gesellschaft mit ihren diversen Anspruchsgruppen wahrnimmt, sind im Bericht **Unternehmerische Verantwortung 2008** aufgeführt.

**Als integrierte Bank agieren** Die Credit Suisse operiert seit 2006 als integrierte Bank. Damals rückten unsere drei Geschäftsbereiche – Private Banking, Investment Banking und Asset Management – zwecks Bündelung der Kräfte enger zusammen. Shared Services sorgt zudem dafür, dass alle Geschäftsbereiche von der optimalen Unterstützung für Belange wie Rechnungslegung, Personal und IT profitieren.

Durch unsere Regionalstruktur, die Nord- und Südamerika, Asien-Pazifik, Europa, den Nahen Osten, Afrika sowie die Schweiz abdeckt, ist ein weltweit einheitlicher Auftritt gegenüber den Kunden gewährleistet. Wir unterscheiden uns von unseren Mitbewerbern durch unser Know-how und unsere Kompetenz bei der Erarbeitung hochwertiger Lösungen. Institutionelle und Privatkunden schätzen unsere massgeschneiderten Finanzlösungen, die wir dank unseres integrierten Modells anbieten können.



**New York, Region Americas**  
Die Zentrale für die Region Americas ist an der Eleven Madison Avenue. Das Art-déco-Gebäude hätte ursprünglich das höchste Gebäude der Welt werden sollen.



**Hongkong, Region Asia Pacific**  
Die Zentrale für die Region Asia Pacific wird in Kürze in das 118-stöckige ICC-Hochhaus auf der gegenüberliegenden Seite des Hafens von Hongkong einziehen.



**London, Region Europe, Middle East and Africa (EMEA)** Die EMEA-Zentrale ist im Büro-Komplex Canary Wharf untergebracht, der dem bisherigen Finanzzentrum von London Konkurrenz macht.



**Zürich, Schweiz**  
Der weltweite Hauptsitz der Credit Suisse Group befindet sich am Zürcher Paradeplatz, also mitten im Zentrum des Zürcher Finanzviertels.

## Geschäftsbereiche

### Private Banking

Das Private Banking bietet Unternehmen, Privatkunden und institutionellen Kunden eine breite Palette an Banklösungen. Die Division umfasst die beiden Bereiche Wealth Management und Corporate & Retail Banking. Ersterer betreut weltweit rund 700 000 vermögende Privatpersonen, deren verwaltete Vermögen je nach Standort CHF 250 000 bis CHF 1 Million übersteigen. Das Corporate & Retail Banking betreut rund 1,7 Millionen Privatkunden, Firmen- und institutionelle Kunden in der Schweiz.

### Investment Banking

Das Investment Banking bietet eine breite Palette von Finanzprodukten und -dienstleistungen an. Dazu gehören insbesondere der weltweite Verkauf, Handel und Transaktionen mit Wertpapieren, Prime Brokerage, Kapitalbeschaffung, Unternehmensberatung und umfassende Investmentanalysen. Zu den Kunden zählen Unternehmen, staatliche Körperschaften, institutionelle Anleger und Privatkunden auf der ganzen Welt. Die Credit Suisse erbringt ihre Dienstleistungen im Investment Banking durch regionale und lokale Teams in den wichtigsten globalen Märkten und Finanzzentren.

### Asset Management

Das Asset Management bietet eine breite Palette von Anlageprodukten und -dienstleistungen in allen Anlagekategorien und für alle Anlagestile an. Der Geschäftsbereich verwaltet globale und regionale Portfolios, Anlagefonds und andere Anlagevehikel für staatliche Körperschaften, Institutionen, Unternehmen und Privatkunden weltweit. Das Asset Management funktioniert als integriertes globales Netzwerk in enger Zusammenarbeit mit den Geschäftsbereichen Private Banking und Investment Banking.

### Shared Services

Die Shared Services bieten den drei Divisionen Private Banking, Investment Banking und Asset Management qualitativ hochstehende, kosteneffiziente Dienstleistungen und Unterstützung in den Bereichen Finance, Legal & Compliance, Risk Management, Operations und Human Resources sowie Information Technology. Zudem verstärken sie auch die unabhängigen Kontrollverfahren.

## Regionen

### Americas

Die Region Americas besteht aus den USA, Kanada, Lateinamerika und der Karibik. In der gesamten Region haben unsere drei Geschäftsbereiche – Private Banking, Investment Banking und Asset Management – eine starke Präsenz. Dank unserer Niederlassungen in 54 Städten und 14 verschiedenen Ländern verfügen unsere Kunden in ihren Heimmärkten über einen lokalen Zugang zu unseren globalen Dienstleistungen.

### Asia Pacific

In der Region Asia Pacific sind wir mit 25 Niederlassungen in 13 Ländern in der gesamten Region präsent. China und Indien sind hier unsere Privatkundenmärkte mit dem höchsten Wachstum. Zudem betreibt die Credit Suisse in Singapur den grössten Standort des Private Banking ausserhalb der Schweiz. Das Investment Banking ist ein weiterer Eckpfeiler unseres Unternehmens in der Region. Darüber hinaus sind wir in Märkten wie Australien, Hongkong, Japan, Südkorea und Thailand vertreten. Im Jahr 2008 eröffneten wir Niederlassungen in Karatschi (Pakistan) und Neu-Delhi (Indien).

### Europe, Middle East and Africa

Die Region Europe, Middle East and Africa (EMEA) besteht aus einer Mischung von entwickelten Märkten und Schwellenmärkten mit 74 Niederlassungen in 28 Ländern. Neben unserer langjährigen lokalen Präsenz in ganz Europa, insbesondere in Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Grossbritannien/Nordirland, sind wir auch in den wichtigsten Wachstumsmärkten wie Russland, Kasachstan, Türkei sowie im Nahen Osten stark vertreten. Im Jahr 2008 eröffneten wir Niederlassungen in Bologna und Parma (Italien), Birmingham (GB) und Riad (Saudi-Arabien).

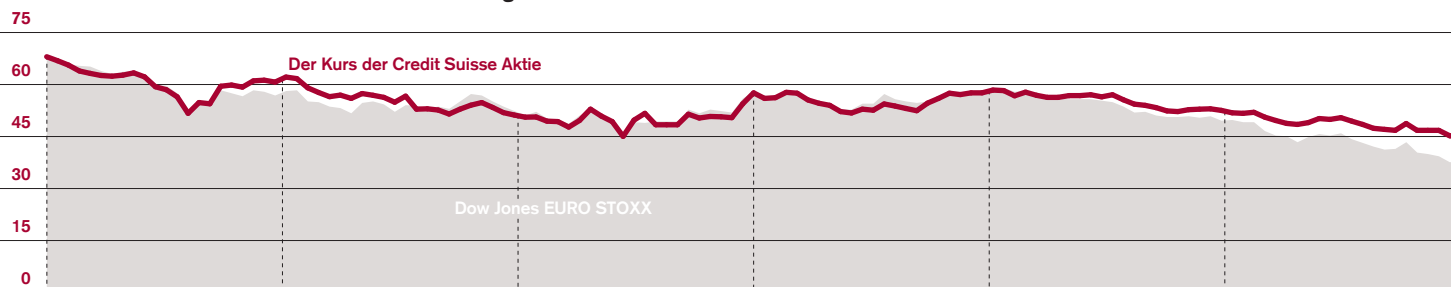
### Schweiz

Unser Heimmarkt ist die Schweiz. Hier sind wir eine der führenden Banken für Unternehmen, Private Banking- und Retailkunden. Unsere Private Banking-Kunden in der Schweiz nutzen über 70 Niederlassungen, während Teams von Key Account Managers unsere grössten einheimischen Unternehmenskunden betreuen. Relationship Managers in 40 Niederlassungen sowie ein Business Center sind auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert. Für unsere Retailkunden stehen 220 Niederlassungen sowie Contact Centers in der deutschen, französischen und italienischen Schweiz zur Verfügung.

# Jahresrückblick 2008

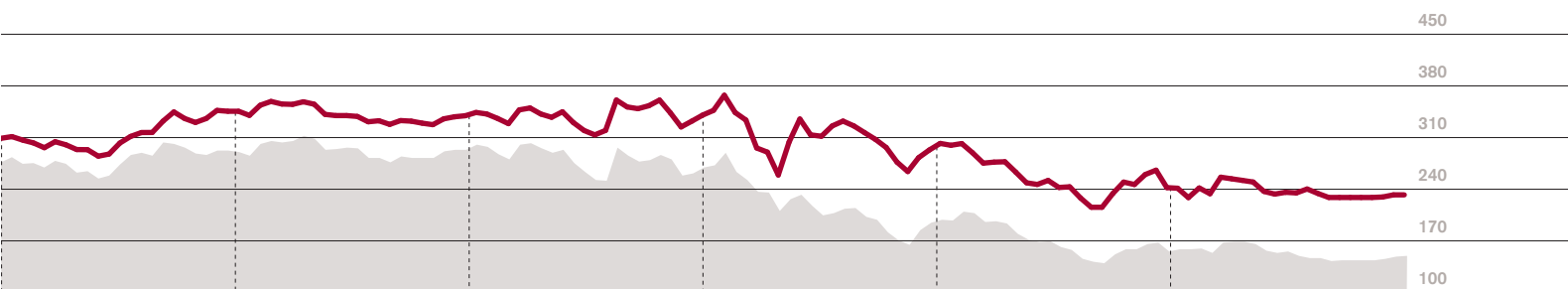
	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Credit Suisse	<p><b>Kundenorientierung</b> Wir nutzen die Stärken als integrierte Bank und führen ein globales Modell zur Betreuung der Kunden ein.</p> <p><b>Regulierung</b> Die Credit Suisse arbeitet nun gemäss den Basel-II-Vorschriften und verwendet neue Bewertungsmethoden im Risiko- und Kapitalmanagement.</p> <p><b>Indonesien</b> Wir werden ein vollwertiges Mitglied der indonesischen Aktienbörse.</p>	<p><b>Ergebnis 2007</b> Wir können einen Nettogewinn von CHF 7,8 Milliarden verzeichnen.</p> <p><b>Eric Varvel</b> wird zum CEO für die Region EMEA (Europe, Middle East and Africa) ernannt.</p> <p><b>Neubewertung</b> Bei einigen Asset-backed-Produkten wird eine Neubewertung nötig. Das interne Kontrollsystem macht Fehlbewertungen aus, denen unverzüglich entgegen gewirkt wird.</p>	<p><b>Alternative Energien</b> Über Hudson Clean Energy Partners investieren wir USD 300 Millionen in alternative Energien.</p> <p><b>Australien</b> Durch eine Investition in eine Aktienhandelsplattform an der australischen Börse können wir hier unsere Position festigen.</p> <p><b>Golfregion</b> Wir kündigen eine strategische Allianz mit dem Private-Equity-Unternehmen Gulf Capital an.</p>	<p><b>Robert Shafir</b>, CEO für die Region Americas, wird zusätzlich zum CEO der Division Asset Management ernannt.</p> <p><b>Ergebnis für das erste Quartal</b> Aufgrund des schwierigen Geschäftsumfeldes müssen wir einen Reinverlust von CHF 2,1 Milliarden hinnehmen.</p> <p><b>Lateinamerika</b> Unser erster Private-Equity-Fonds (USD 300 Millionen) in Lateinamerika wird aufgelegt.</p>	<p><b>Indien</b> Wir eröffnen ein Vermögensverwaltungsgeschäft in Mumbai.</p> <p><b>Indizes</b> Wir etablieren einen Social Awareness Index, der Unternehmen listet, die soziale Verantwortung übernehmen. Auch lancieren wir einen Risk Appetite Investable Index, der Anlegern Zugriff auf europäische Beteiligungen und Staatsanleihen bietet und Risiken nur in Abhängigkeit strikter Regeln aufnimmt.</p>	<p><b>China</b> Wir erhalten von den chinesischen Behörden die Erlaubnis, ein Joint Venture mit der Founder Securities einzugehen, und können so in China Dienstleistungen im Bereich Investment Banking anbieten.</p> <p><b>Pakistan</b> Hier nehmen wir das operative Geschäft auf und bieten institutionellen Kunden Serviceleistungen im Bereich von Equity Research und Research Sales an.</p>

Der Kurs der Credit Suisse Aktie im Vergleich mit dem Dow Jones EURO STOXX Banks Index



	Aktienmärkte	Kreditstandards	Bear Stearns	IWF	Stellenabbau	Angst vor Inflation
Global	<p>Der Dow Jones Industrial Average Index (DJIA) eröffnet am 2. Januar mit 13262 Punkten, der Swiss Market Index (SMI) mit 8484 Punkten. Im Verlauf des Jahres fallen die Indizes um 34 beziehungsweise 35 Prozent.</p> <p><b>Die Weltbank</b> Die Weltbank prognostiziert für 2008 eine Verlangsamung des globalen Wachstums, da auch die wirtschaftsstärksten Länder von den Schwankungen auf den Finanzmärkten betroffen sind.</p>	<p>Laut einer Studie der US-Notenbank haben sich die Kreditstandards für Unternehmen und Verbraucher verschärft. Dies zeigt, dass die Kreditverknappung nicht mehr nur das Immobiliengeschäft betrifft.</p> <p><b>Ölpreise</b> Der Rohölpreis steigt zum ersten Mal über die 100-US-Dollar-Schwelle.</p> <p><b>US-Dollar</b> Mitten im wirtschaftlichen Abschwung in den USA erreicht der Dollar gegenüber dem Euro ein Rekordtief.</p>	<p>Die Investmentbank wird von JP Morgan Chase übernommen.</p> <p><b>Liquidität</b> Zentralbanken in der ganzen Welt stellen Kapital zur Verfügung, um die Liquidität im Bankensystem zu erhöhen. Einige senken ihre Zinssätze.</p> <p><b>Hypothekenmärkte</b> Die ungünstigen Entwicklungen an den Hypothekenmärkten wirken sich zunehmend negativ auf die Kreditmärkte und andere Anlageklassen aus und schwächen somit die Weltwirtschaft.</p>	<p>Der Internationale Währungsfonds warnt davor, dass die Verluste bei den in den USA aufgenommenen Krediten und verbrieften Forderungen eine Billion US-Dollar erreichen könnten. Der IWF korrigiert diese Schätzung im Oktober auf 1,4 Billionen.</p> <p><b>Der chinesische Yuan</b> Die chinesische Währung überschreitet die 7-Yuan-Schwelle gegenüber dem Dollar zum ersten Mal seit der Aufhebung der Koppelung an den Dollar im Jahr 2005.</p>	<p>Aufgrund der Marktunruhen müssen im amerikanischen Finanzsektor in den ersten fünf Monaten des Jahres rund 66000 Stellen abgebaut werden.</p> <p><b>US-Verbraucher</b> Der amerikanische Konsumklimaindex erreicht den tiefsten Stand seit 28 Jahren.</p>	<p>Weltweit nimmt die Angst vor einer Inflation zu, da Öl und andere Rohstoffe Rekordpreise erreichen.</p> <p><b>Schweizer Kapitalvorschriften</b> Die Schweizerische Nationalbank legt den Schweizer Grossbanken eine Erhöhung der Eigenmittelziele und neue Verschuldungsgrenzen nahe. Konkrete Schritte werden im Oktober von der FINMA eingeleitet.</p>

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
<p><b>Naher Osten</b> Wir gründen in der Region eine gross angelegte Aktienhandelsplattform inklusive Wertpapierhandel und -analyse.</p> <p><b>Ergebnis zweites Quartal</b> Trotz anhaltend ungünstiger Marktsituation können wir einen soliden Nettogewinn von CHF 1,2 Milliarden vermelden.</p> <p><b>Auszeichnung</b> «Euro-money» wählt uns zur «Besten Bank der Schweiz».</p>	<p><b>Funding</b> Entgegen dem anhaltenden Abwärtstrend auf den Kredit- und Finanzmärkten erfüllen wir unseren langfristigen Finanzierungsplan für 2008.</p> <p><b>Asset Management</b> Wir erwerben zu 80 Prozent die Asset Management Finance Corporation (AMF), um den Geschäftsbereich Alternative Investments weiter zu stärken.</p>	<p><b>Hans-Ulrich Meister</b> wird zum CEO der Region Schweiz ernannt, bereits früher im Jahr Karl Landert zum Chief Information Officer.</p> <p><b>Bahrain</b> Wir erhalten eine Lizenz zur Aufnahme des operativen Geschäfts in Bahrain. Dies ermöglichte die Eröffnung einer Niederlassung in Manama.</p>	<p><b>Kapital</b> Mit Hilfe der drei Aktionäre Qatar Holding LLC, Olayan Group und Koor Industries Ltd. stocken wir das Eigenkapital um CHF 10 Milliarden auf.</p> <p><b>Ergebnis drittes Quartal</b> Aufgrund der anhaltend ungünstigen Lage auf den Finanzmärkten müssen wir einen Reinverlust von CHF 1,3 Milliarden hinnehmen.</p>	<p><b>Saudi-Arabien</b> Wir erwerben eine Mehrheitsbeteiligung an Saudi Swiss Securities, um Kunden in der Region Saudi-Arabien Dienstleistungen und Produkte der integrierten Bank anbieten zu können.</p>	<p><b>Beschleunigte Umsetzung der Bankstrategie</b> Wir kündigen Verbesserungen bei den Risiko-, Kapital-, Kosten- und Ertragsposten an. Dazu kommt eine verstärkte Ausrichtung des Investment Banking auf die Kunden- und Flow-Trading-Geschäfte.</p> <p><b>Asset Management</b> Wir verkaufen Teile des traditionellen Asset-Management-Geschäfts, das sich mit Long-Only-Produkten befasst.</p>



<p><b>Ölpreise</b> Brent Crude Oil erreicht einen neuen Höchstwert von USD 147,27 pro Barrel. Bis zum Jahresende fällt der Ölpreis dann auf USD 40,1 pro Barrel.</p> <p><b>Fannie Mae, Freddie Mac</b> Die beiden grössten amerikanischen Hypothekenbanken erhalten von der US-Notenbank Kapitalspritzen zu günstigen Konditionen. Da sich die Massnahme als nicht ausreichend erweist, werden beide Banken im September verstaatlicht.</p>	<p><b>US-Dollar</b> Angesichts der Kapitalrückführungen in die USA gewinnt der US-Dollar gegenüber den anderen grossen Währungen an Wert. Gegen Jahresende beginnt der Dollarkurs wieder zu fallen.</p> <p><b>Japanisches Konjunkturprogramm</b> Die japanische Regierung verabschiedet ein USD 107 Milliarden schweres Konjunkturprogramm. China folgt diesem Beispiel im November und stellt USD 586 Milliarden hauptsächlich für den Ausbau der Infrastruktur bereit.</p>	<p><b>Lehman Brothers</b> Die Investmentbank meldet Konkurs an.</p> <p><b>Investmentbanken</b> Das US-Modell mit unabhängigen Investmentbanken wird aufgegeben. Mit Zustimmung der US-Notenbank werden Goldman Sachs und Morgan Stanley zu einfachen Geschäftsbanken.</p> <p><b>Leerverkäufe</b> Ein vorübergehendes Verbot von Leerverkäufen wirkt sich auf diverse Handelsstrategien negativ aus.</p>	<p><b>US-Konjunkturpaket</b> Die US-Regierung verabschiedet ein USD 700 Milliarden schweres Konjunkturpaket für den Finanzsektor.</p> <p><b>Verstaatlichungen</b> Weltweit intensivieren Regierungen ihre Notmassnahmen für Finanzinstitutionen.</p> <p><b>Staatliche Garantien</b> Weltweit führen Regierungen Einlagenversicherungen ein oder erhöhen die bestehenden Garantien. Ausserdem stellen sie Sicherheiten für ausgewählte Finanzinstitute aus oder erhöhen diese.</p>	<p><b>Rezession</b> Sowohl Europa als auch Japan befinden sich neusten Daten zufolge in einer Rezession.</p> <p><b>US-Wahl</b> Barack Obama gewinnt die Präsidentschaftswahl.</p> <p><b>Zinssenkungen</b> Die Zentralbanken nehmen weitere Zinssenkungen vor.</p> <p><b>G 20</b> Spitzenvertreter der G-20-Staaten beraten über Pläne zur Ankerbelung der Weltwirtschaft und einigen sich auf Massnahmen zur Reform des internationalen Finanzsystems.</p>	<p><b>Stellenabbau</b> Der amerikanische Finanzsektor baut 2008 mehr als 260000 Stellen ab.</p> <p><b>Der britische Immobilienmarkt</b> Aufgrund der Kreditverknappung fällt der Umsatz im Hypothekengeschäft auf GBP 256 Milliarden – der niedrigste Wert seit sechs Jahren.</p> <p><b>Aktienmärkte</b> Die Aktienmärkte verzeichnen weltweit die schlechtesten Jahresergebnisse seit der Grossen Depression. Der Dow Jones EURO STOXX verliert 64, die Aktien der Credit Suisse büssen 58 Prozent ein.</p>
---	--	---	---	--	--

# Vision, Mission und Grundsätze

Der Name Credit Suisse soll für unser bedeutendes Know-how im Private Banking, im Investment Banking und im Asset Management stehen. Wir wollen als kundenorientierte integrierte Bank mit unserer Beratung, mit unserer Innovationskraft und mit den für unsere Kunden erzielten Ergebnissen höchste Wertschätzung verdienen.

Um unser Ziel zu erreichen, setzen wir neue Standards: bei der Partnerschaft mit den Kunden und bei der Suche nach integrierten Lösungen. Kulturelle Vielfalt ist für den Erfolg grundlegend. Wir arbeiten untereinander und mit den Kunden offen und respektvoll zusammen. Dadurch erzielen wir überdurchschnittliche Ergebnisse, die allen Anspruchsgruppen unserer Bank zu konkretem Nutzen und langfristigem Erfolg verhelfen.

Drei Grundsätze bilden die Basis für alle Handlungen, Ziele und Entscheidungen unserer Mitarbeitenden:

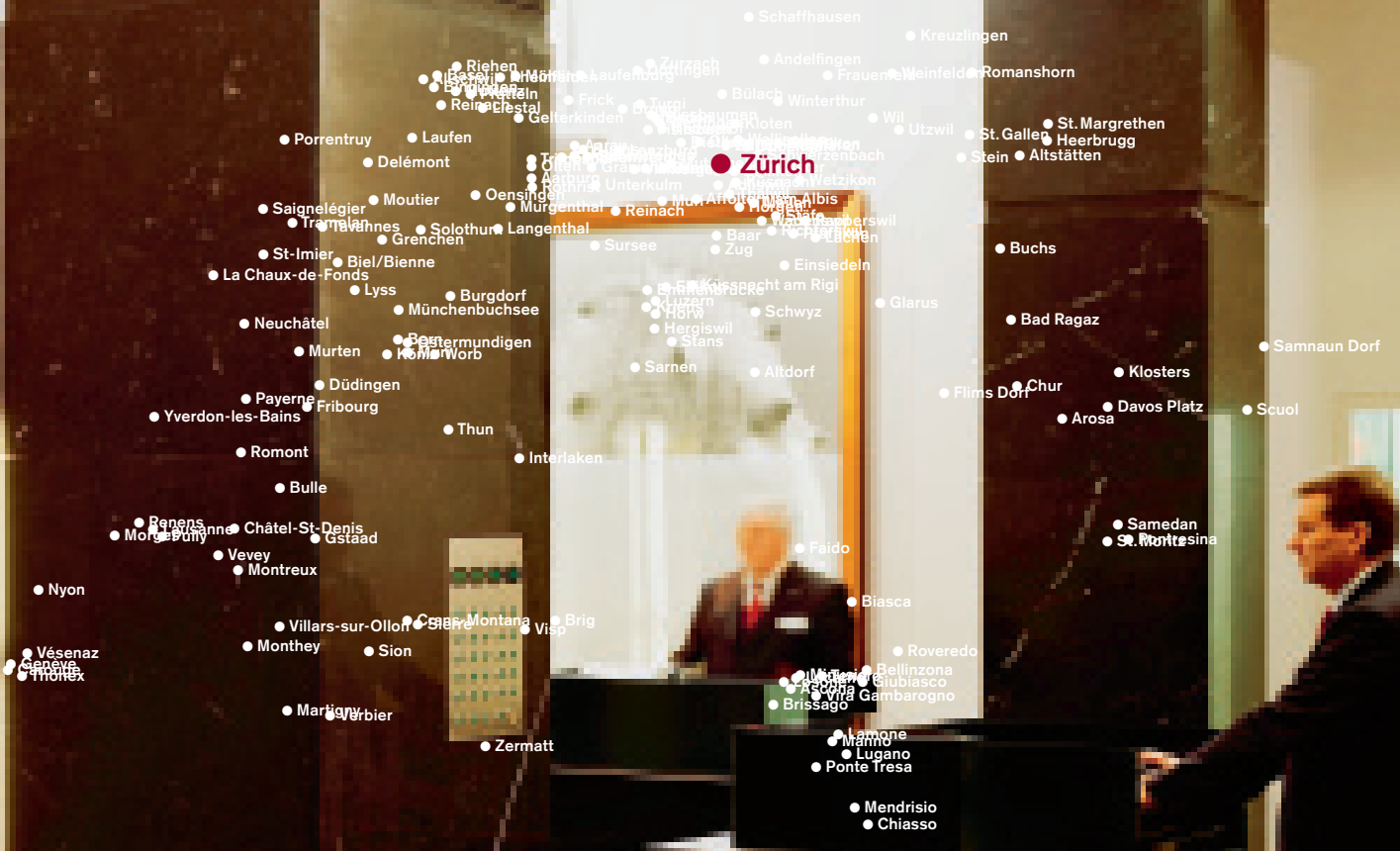
- Die Kundenbedürfnisse stehen immer im Mittelpunkt. Wir wissen, dass wir nur in Partnerschaft mit unseren Kunden neue Standards setzen können. Dazu müssen wir die Kunden in den Mittelpunkt stellen und ihre Anforderungen und Bedürfnisse umfassend verstehen. Wir sind überzeugt, dass nur herausragende Leistungen zum Erfolg führen. Aufbauend auf unserer Tradition zur Innovation, streben wir nach neuartigen Lösungen, um unseren Kunden nachhaltigen Mehrwert bieten zu können.
- Teamwork ist die Grundlage unseres Erfolgs. Wir sind bestrebt, über Geschäftsbereiche und Regionen hinweg als Team zusammenzuarbeiten, von unseren gemeinsamen Stärken und Erfahrungen zu profitieren und so den Kunden unsere Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten. Einsatz, Zielstrebigkeit und Kommunikation – das sind die Schlüssel zur erfolgreichen Teamarbeit bei der Credit Suisse.
- Unser guter Ruf ist entscheidend. Wir sind in allem, was wir tun, um die Erhaltung und Stärkung unserer Reputation bemüht, indem wir Höchstleistungen anstreben, Mehrwert für unsere Kunden und Aktionäre schaffen und mit Professionalität, Integrität und Respekt unsere Leistungsorientierung und unser Verantwortungsbewusstsein gegenüber allen Anspruchsgruppen unter Beweis stellen.



# Unsere Geschäftsfelder





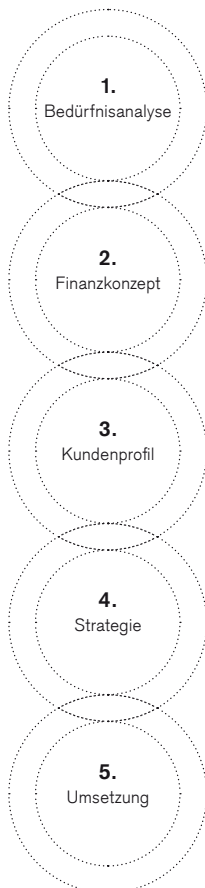


**Private Banking** bietet Unternehmen, Privatkunden und institutionellen Kunden eine breite Palette an Banklösungen. Die Division umfasst die beiden Bereiche Wealth Management und Corporate & Retail Banking. Ersterer betreut weltweit rund 700 000 vermögende Privatpersonen, deren verwaltete Vermögen je nach Standort CHF 250 000 bis CHF 1 Million übersteigen. Das Corporate & Retail Banking betreut rund 1,7 Millionen Privatkunden, Firmen- und institutionelle Kunden in der Schweiz.



**Private Banking**  
**Zahlen und Fakten (2008)**  
2,4 Millionen Kunden  
24 400 Mitarbeitende  
 CHF 788,9 Milliarden verwaltete  
 Vermögen  
 CHF 50,9 Milliarden  
 Netto-Neugelder  
 Rund 200 Wealth-Management-  
 Standorte weltweit  
220 Corporate- und Retail-  
 Banking-Geschäftsstellen in  
 der Schweiz

**Client Centricity:  
 Unser fünfstufiger  
 Beratungsprozess**



**Wealth Management**

Die komplexen Bedürfnisse unserer Kunden erfordern eine Betreuung, die über die traditionellen Bankdienstleistungen hinausgeht. Der Bereich des Wealth Management bietet massgeschneiderte Lösungen zur Sicherung, Optimierung und Finanzierung von Kundenvermögen. Das Marktvolumen an frei investierbaren Vermögenswerten betrug 2007 insgesamt USD 40 Billionen. Mit einem verwalteten Gesamtvermögen von CHF 646 Milliarden (Ende 2008) ist die Credit Suisse im Bereich Wealth Management weltweit die zweitgrösste Privatbank. Getragen von der wirtschaftlichen Entwicklung in den Schwellenländern, Vermögenstransfers zwischen den Generationen und anhaltender Vermögenskonzentration dürfte dieser globale Markt mittelfristig trotz widrigem Umfeld noch deutlich weiterwachsen.

Wir betreuen unsere Kunden unter zwei Markennamen, Credit Suisse und Clariden Leu. Letztere ist unsere unabhängige Privatbank und ein führender Anbieter von Private Banking-Dienstleistungen, die hauptsächlich in der Schweiz erbracht werden. Das verwaltete Vermögen belief sich Ende 2008 auf insgesamt CHF 94 Milliarden.

Unser Geschäftsbereich Wealth Management nimmt die Chancen des weltweiten Wachstums wahr: Ein Netzwerk von 3480 Kundenberatern betreut unsere Kunden an rund 200 Standorten (davon 123 Niederlassungen in 45 Ländern ausserhalb der Schweiz). Um auf die sehr unterschiedlichen Kundenbedürfnisse optimal eingehen zu können, verfügen wir über spezialisierte «Desks» und Kundenberaterteams. Die Entrepreneur Desks verwalten Privat- und Unternehmensvermögen, während die Desks für Ultra High Net Worth Individual die besonderen Bedürfnisse erfüllen von Kunden mit einem verwalteten Vermögen von über CHF 50 Millionen oder einem Gesamtvermögen von über CHF 250 Millionen. Unterstützt werden die Kundenberater der Bank von einer Vielzahl von engagierten Produktspezialisten.

Damit unsere Kunden auf der ganzen Welt von derselben Beratungserfahrung und -qualität profitieren, haben wir einen umfassenden Beratungsprozess entwickelt, der sie durch die unterschiedlichen Marktbedingungen begleitet und auf globaler Ebene eine transparente Anlageberatung gewährleistet. Wir analysieren die persönliche finanzielle Situation des Kunden und legen den Anlagestrategien ein individuelles Risikoprofil mit liquiden und illiquiden Vermögenswerten sowie heutigen und zukünftigen Verpflichtungen zugrunde. Danach empfehlen wir für jedes Risikoprofil spezifische Anlagen, die den Anlage Richtlinien des Credit Suisse Investment Committee entsprechen. Für die Umsetzung und Überwachung der Kundenportfolios sind die Kundenberater zuständig. Die Anlageberatung deckt Dienstleistungen von der Portfoliostrukturierung bis zur Beratung zu einzelnen Wertpapieren ab. Wir bieten den Kunden effiziente Portfolio- und Risikomanagementlösungen,

---

Feature

**Solution Partners** In den vergangenen Jahren sind die Bedürfnisse vermögender Kunden immer komplexer geworden. Häufig benötigen sie Lösungen, die über die herkömmlichen Dienstleistungen hinausgehen. Mit unserem integrierten Geschäftsmodell können wir diesen Kunden gleichermassen Zugang zu Produkten und Dienstleistungen des Private Banking, Investment Banking und Asset Management bieten. Solution Partners ist ein spezielles Private-Banking-Team, das als Schnittstelle zwischen den drei Geschäftsbereichen fungiert. Es ist damit ein wichtiger Bestandteil des integrierten Geschäftsmodells. Die rund 90 Spezialistinnen und Spezialisten des Teams stehen den Kundenberatern auf der ganzen Welt zur Seite, um schnell und effizient die passende Lösung zu finden.

Solution Partners bietet Lösungen zur Finanzierung, Verwaltung, Optimierung und Sicherung von Privat- und Unternehmensvermögen. Es entwickelt, strukturiert und bearbeitet Lösungen in den Bereichen Aktien, Anleihen, alternative Anlagen, Immobilien und Steuern. Ein engagiertes Corporate-Finance-Team deckt die gesamte Bandbreite an Investment-Banking-Produkten ab wie Fusionen und Übernahmen, strategische Beratung, Restrukturierung, Anleihen- und Aktien-Privatplatzierungen, Private Equity und Beratung vor Börsengängen.

Als Beispiel für die Arbeit von Solution Partners kann ein Unternehmer erwähnt werden, der seine Firma verkaufen wollte. Solution Partners wickelte schliesslich nicht nur den eigentlichen Verkauf ab, sondern sicherte diesen auch noch gegen Währungsrisiken ab und verhalf zu einer Beleihung zukünftiger Geldeingänge. Im Verlaufe des Verkaufsprozesses konnte schliesslich der Ausgangspreis verdreifacht werden. Die Anlage des Erlöses bildete den Abschluss des Geschäfts und generierte neues Kundenvermögen.

---

einschliesslich Anlageprodukten, die aktiv von der Bank oder von Dritten (Fonds, strukturierte Produkte und Vermögensverwaltungsmandate für Kunden, die ihre Anlageentscheidungen delegieren) verwaltet werden.

Aufgrund der in den letzten Jahren stetig gestiegenen Banking-Bedürfnisse unserer Kunden führten wir 2006 ein integriertes Geschäftsmodell ein, um das Know-how gezielt zu nutzen und die Kompetenzen der gesamten Bank anzubieten. So können wir eine einzigartige Palette an Lösungen offerieren, die auf individuelle Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind. Unternehmer können beispielsweise aus einer Reihe von Finanzierungsleistungen auswählen und ihre Nachfolge-, Steuer- und Finanzplanung regeln. Ausserdem bietet die Credit Suisse alternative Anlagen wie Hedge-Fonds, Private Equity, Immobilien und Rohstoffe an. Vorsorgeplanung, Lebensversicherungslösungen, Treuhandlösungen und Stiftungen runden unser Wealth-Management-Angebot ab.

Die ständige Bereitstellung von Top-Produkten und -Dienstleistungen erfordert hoch qualifizierte Mitarbeitende. Entsprechend gehört die Einstellung, Entwicklung und Bindung von Talenten zu den Schlüsselementen unserer Strategie. Wir rekrutieren Spitzenkräfte und sorgen für ein anregendes und professionelles Umfeld.

Unsere Mitarbeitenden, unser strukturierter Beratungsprozess und unsere Kompetenz auf dem Gebiet von integrierten Banklösungen unterscheiden uns von unseren Mitbewerbern und setzen so Massstäbe in der Branche. Der stetige Netto-Neugeldzufluss in turbulenten wie auch in ruhigen Märkten beweist, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Wir werden unsere Strategie weiterverfolgen und auch künftig in unseren international tätigen Geschäftsbereich investieren, unsere Präsenz in den Schwellenländern verstärken und unser Onshore-Geschäft ausbauen, um eine umfassende Palette an massgeschneiderten Produkten und Dienstleistungen anzubieten. Wir freuen uns darauf, Top-Talente einzustellen und werden diese vor allem im Ausland rekrutieren. Wir werden unsere IT- und Betriebsplattformen weiter verbessern,

indem wir unseren strukturierten Beratungsprozess laufend um neue Dienstleistungen erweitern und unser integriertes Geschäftsmodell nutzen, um die Wertangebote für unsere Kunden zu erweitern. Diese und weitere Initiativen werden uns helfen, unser strategisches Ziel zu erreichen: eine der weltweit führenden Privatbanken zu werden.

### **Corporate & Retail Banking**

Die Corporate- und Retail-Banking-Branche in der Schweiz ist stark vom wirtschaftlichen Umfeld abhängig, in dem der Konkurrenzkampf immer härter wird. Unter schwierigen Geschäftsbedingungen richtet die Credit Suisse ihr Augenmerk auf hochwertige Beratung und Dienstleistungen. Unser umfassendes Sortiment an Bankprodukten, Finanzdienstleistungen und Anlagelösungen macht uns in der Schweiz zum zweitgrössten Anbieter von Lösungen für Privatkunden, Unternehmen und institutionelle Kunden. Das Segment Corporate & Retail Banking umfasst zwei wichtige Geschäftsbereiche: Private Clients und Corporate & Institutional Clients.

### **Private Clients**

Unsere Privatkunden bieten wir eine erstklassige Beratung für Finanz-, Anlage- und Vorsorgelösungen an. Dies geschieht über ein Netz von 220 Geschäftsstellen, unserem wichtigsten Vertriebskanal. Die neue Ausgestaltung unserer Geschäftsstellen, einschliesslich der Floor Manager und der barrierefrei zugänglichen Angebote (wie zum Beispiel rollstuhlgängige Büros, sprechende Bankautomaten und Bankauszüge in Brailleschrift), ist für ihre Kundenfreundlichkeit mehrfach ausgezeichnet worden. Zu den weiteren auf die Kunden zugeschnittenen Kanälen gehören «Direct Net», eine moderne Online-Banking-Plattform, sowie Kontaktzentren in der deutsch-, französisch- und italienischsprachigen Schweiz.

Kundenbedürfnisse sind weitgehend altersabhängig, deshalb bieten wir Beratung und Dienstleistungen für jeden Lebensabschnitt an. Dazu gehören zum Beispiel unser «Discover»-Angebot für junge Menschen sowie unser «Enjoy»-Ange-

Fortsetzung auf Seite 22

## **Anzahl Kundenberater**



Americas  
**580**



Asia Pacific  
**420**



Europe, Middle East  
and Africa  
**1340**



Schweiz  
**1140**

Ende 2008 wurden unsere Kunden von 3480 Kundenberatern betreut. Bis Ende 2010 wollen wir diese Zahl auf 4000 erhöhen, insbesondere in Asien, den USA und in Europa.



Zürich, 14:18

bot für Rentner. Unser wichtigstes Produkt ist das Bonviva Banking. Es bündelt Konten, Karten, Extras wie Sicherheits- und Reiseservices zwecks umfassenden Schutzes, und vereinfacht das tägliche Bankgeschäft zu einem fixen Paketpreis.

Wir sind ein führender Anbieter von Finanzlösungen mit einem breiten Sortiment an Hypotheken und Konsumfinanzierungen sowie dem umfassendsten Kreditkartenangebot der Schweiz. Konsumfinanzierung und Fahrzeugleasing werden unter der Marke BANK-now angeboten, während Kreditkarten von Swisscard, einem Joint Venture der Credit Suisse und American Express, herausgegeben werden. Mit innovativen Anlagelösungen für unsere Privatkunden sind wir seit langem wegweisend: Beispielsweise können unsere Privatkunden mit Credit Suisse Triamant ab CHF 1000 die Vermögensverwaltung delegieren und in ein diversifiziertes Fondsportfolio investieren und so die Vorteile eines Anlagefonds mit einem Vermögensverwaltungsmandat kombinieren. Ausserdem verfügen wir über ein fundiertes Fachwissen in der Vorsorgeplanung, offerieren spezielle Check-ups und entwickeln innovative Lösungen wie massgeschneiderte Vorsorgepläne und Lebensversicherungen.

#### Corporate & Institutional Clients

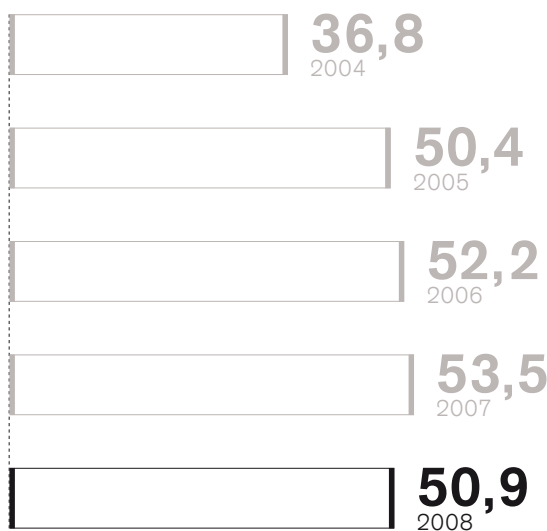
Unseren Schweizer Unternehmenskunden (einschliesslich Schweizer Niederlassungen multinationaler Konzerne) bieten wir über massgeschneiderte Kanäle eine grosse Auswahl an unternehmensspezifischen Bankdienstleistungen. Börsennotierte Unternehmen profitieren vom gesamten Produktangebot der integrierten Bank. Gleichzeitig betreut eine spezialisierte Key-Account-Management-Organisation Grosskunden aus dem Inland. Der Key Account Manager ist für den Kunden die Ansprechperson und sorgt für eine nahtlose Erbringung der Dienstleistungen in der gesamten Organisation. Kundenberater in 40 Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz sowie ein zentrales Business Center betreuen kleine und mittelgrosse Unternehmen. Zu den Lösungen für unsere Unternehmenskunden gehören eine massgeschneiderte Anlage- und Finanzierungsberatung, Transaktionsdienstleistungen für in- und ausländische Unternehmen sowie die Nachfolgeberatung.

Institutionellen Anlegern, Schweizer Pensionskassen und Versicherungen bieten wir ein globales Netzwerk sowie eine breite Palette an institutionellen Dienstleistungen, einschliesslich Strukturierung des Anlageportfolios, Asset und Liability Management, Wertschriftenhandel und -verwahrung. Im R&M-Survey 2008 wurde die Credit Suisse zum «Best Global Custodian 2008» ernannt. Finanzinstitute profitieren weltweit von einem diversifizierten Angebot an Bankdienstleistungen, das als «Expert-to-Expert Banking» bezeichnet wird. Die Credit Suisse offeriert ausserdem Investitionsgüter und Immobilienleasing, Anlagelösungen sowie spezialisierte Dienstleistungen wie Corporate Finance und Employee Stock Option

Services. Auch werden Schiffs- und Flugzeugfinanzierungen sowie Handelsfinanzierungslösungen weltweit angeboten. Die Credit Suisse wurde vom New Yorker «Global Finance Magazine» zum achten Mal in Folge als «Best Trade Finance Bank in Switzerland» ausgezeichnet.

In der Schweiz ist das Corporate & Retail Banking eine wichtige und zuverlässige Ertragsquelle für das Private Banking. Während der letztjährigen Turbulenzen an den Märkten hat der Bereich einmal mehr bewiesen, dass er schwierigen Marktbedingungen standhalten kann. Unsere gestärkte Position im Geschäft mit Unternehmen und Institutionen hat uns zum zweiten Mal in Folge die Auszeichnung «Best Bank in Switzerland» des Fachmagazins «Euromoney» eingetragen. Wir werden unsere Dienstleistungen in den Bereichen Private Clients und Corporate & Institutional Clients erweitern, die Marktführerschaft aufbauen und unsere Prozesse und Plattformen weiter verbessern – um die führende Bank der Schweiz zu werden.

#### Private Banking, Zuwachs Netto-Neugelder in Milliarden CHF





---

Feature

**Indien – eine schnell wachsende Volkswirtschaft** Im vergangenen Jahrzehnt hat sich Indien zu einer der am stärksten wachsenden Volkswirtschaften der Welt entwickelt. Mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 8,8 Prozent in den letzten fünf Jahren ist Indiens Volkswirtschaft nunmehr hinter Japan und China bereits die drittgrösste Asiens.

Das robuste Wirtschaftswachstum hat in Indien auch eine starke Nachfrage nach Finanzdienstleistungen geschaffen. Die Zahl der Haushalte mit investierbaren Vermögenswerten von über USD 1 Million soll voraussichtlich bis 2012 auf 300 000 ansteigen. 2007 waren es noch 120 000.

Dies schafft attraktive Voraussetzungen für Vermögensverwaltungsanbieter und erklärt, weshalb der indische Vermögensverwaltungsmarkt mit jährlichen Wachstumsraten von 30 Prozent zu den am schnellsten wachsenden in ganz Asien gehört. Nachdem die Credit Suisse eine Portfolio-Management-Lizenz erhalten hatte, eröffnete sie im Mai 2008 in Mumbai ein Vermögensverwaltungsgeschäft. Die Credit Suisse legt Wert darauf, ihr lokales Produkt- und Dienstleistungsangebot in Indien laufend auszubauen. Das Land ist für die Credit Suisse ein wichtiger Wachstumsmarkt.

Ausserdem unterhält die Credit Suisse in Indien eine umfassende Investment-Banking-Plattform, die Aktienresearch und -handel, Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung sowie Beratungsleistungen zu Fusionen und Übernahmen sowie zu Rohstoffderivaten anbietet. Im dritten Quartal 2008 erwarb die Credit Suisse eine bankfremde Finanzgesellschaft, die im Januar 2009 mit insgesamt rund USD 170 Millionen kapitalisiert wurde. Die Gesellschaft plant, Unternehmen und vermögenden Privatkunden durch Vermögenswerte und Wertpapiere abgesicherte Finanzierungslösungen sowie Kredite im Vorfeld von Börsengängen anzubieten.

---

5:00

6:00

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

● Calgary

● Portland

● Walnut Creek  
● San Francisco

● Los Angeles  
● Irvine

● Denver

● Dallas

● Houston ● New Orleans

● Monterrey

● Mexiko-Stadt

● Northbrook  
● Chicago

● Cleveland

● Raleigh-Durham  
● Charlotte

● Atlanta

● Montgomery

● Tampa

● Palm Beach  
● Miami

● Nassau

● Panama

● Bogotá

● Lima

● Caracas

● São Paulo  
● Rio de Janeiro

● Santiago de Chile

● Buenos Aires

● Montreal

● Toronto

● Boston

● Greenwich

● Plymouth Meeting

● Philadelphia

● Washington D.C.

● New York



**Investment Banking** bietet eine breite Palette von Finanzprodukten und -dienstleistungen an. Dazu gehören insbesondere der weltweite Verkauf, Handel und Transaktionen mit Wertpapieren, Prime Brokerage, Kapitalbeschaffung, Unternehmensberatung und umfassende Investmentanalysen. Zu den Kunden zählen Unternehmen, staatliche Körperschaften, institutionelle Anleger und Privatkunden auf der ganzen Welt. Die Credit Suisse erbringt ihre Dienstleistungen im Investment Banking durch regionale und lokale Teams in den wichtigsten globalen Märkten und Finanzzentren.



## Investment Banking Zahlen und Fakten (2008) Mit 19 700 Mitarbeitenden Tätig an 57 Standorten In 30 Ländern

### Geschäftsumfeld

Im Finanzsektor und insbesondere im Investment Banking gab es 2008 grundlegende Veränderungen. Das Modell der unabhängigen Investmentbanken ist verschwunden. Sie wurden durch Universalbanken mit starkem Retail- oder Privatkundengeschäft aufgekauft oder haben sich selbst in klassische Banken gewandelt. Im Unterschied zur Credit Suisse mussten viele Marktteilnehmer staatliche Nothilfen oder Finanzierungsprogramme annehmen.

Das Marktumfeld verschlechterte sich aufgrund der fortgesetzten Kreditkrise und der weltweiten Wirtschaftsschwäche in der zweiten Hälfte des Jahres 2008 deutlich. Dies bewog uns, die Neupositionierung unseres Investment-Banking-Bereichs schneller voranzutreiben, diesen Bereich kundenorientierter und weniger kapitalintensiv zu gestalten und dabei die Risiken zu minimieren. Im Rahmen unseres integrierten Geschäftsmodells wird die Zusammenarbeit des Investment Banking mit dem Private Banking und dem Asset Management fortgesetzt.

Unser Hauptaugenmerk im Investment Banking liegt auf kunden- und kapitalflussbasierten Geschäften, zum Beispiel Cash Equities (Verkauf und Handel), algorithmischer Handel, Zinsprodukte, Währungsgeschäfte (Devisenhandel), Handel mit High-Grade-Unternehmensanleihen, Finanzberatung und Kapitalbeschaffung. Der Bereich ist in zwei grosse Abteilungen unterteilt: Global Securities und Investment Banking. Die Research-Abteilung unterstützt beide Segmente, indem sie die globalen Märkte untersucht, aber auch detailliert bestimmte Branchen und Unternehmen unter die Lupe nimmt.

### Global Securities

Die Global-Securities-Abteilung bietet Analysen und Handel weltweit für alle Anlagekategorien für institutionelle und Unternehmenskunden, wie Anlagefonds, Pensionskassen, Asset Manager, Hedge-Fonds, Versicherungen und Banken. Die schwierigen Marktverhältnisse und der Konzentrationsprozess führten 2008 dazu, dass die Kunden Partner wie die Credit Suisse wählten, die über eine hohe Kapitalbasis und Stabilität verfügen. In Verbindung mit der steigenden Nachfrage nach weniger komplexen und liquideren Produkten führte dies dazu, dass die kunden- und kapitalflussbasierten Geschäfte der Global-Securities-Abteilung Marktanteile gewannen.

Die Equity-Abteilung bietet Zugang zum Handel mit Equity-Produkten und -Dienstleistungen, seien diese börsengehandelt oder over-the-counter (nicht börsennotiert). Gleiches gilt für Derivate wie Optionen, Futures und Wandelanleihen. Die Equity-Sales-Teams beraten Kunden in ihrem Anlageprozess und nutzen dabei oftmals das Know-how der Research-Abteilung der Credit Suisse. Das Equity-Trading-Team sorgt für eine erstklassige Abwicklung der Geschäfte unserer Kun-

den, entweder direkt am Markt oder über unsere Advanced Execution Services (AES), ein System aus algorithmischen und elektronischen Analyse- und Handelswerkzeugen. AES ist mit den wichtigen Börsen weltweit verbunden und wird von über 1000 Institutionen und Hedge-Fonds im Tageshandel genutzt. Wir waren der erste Anbieter solcher algorithmischer Handelsdienstleistungen und bleiben auf diesem Gebiet uneingeschränkter Marktführer. Darüber hinaus sind wir einer der führenden Anbieter von Prime-Brokerage-Dienstleistungen für institutionelle Investoren. **(Weitere Informationen zu Dienstleistungen im Prime-Bereich finden Sie auf Seite 30.)**

Die Global-Securities-Abteilung ist ferner spezialisiert auf den Handel und die Analyse einer breiten Palette festverzinslicher Wertpapiere, wie Zins-, Devisen- und Emerging-Markets-Produkte. Der Bereich festverzinslicher Wertpapiere handelt mit Staatsanleihen von Industrie- und Entwicklungsländern, ist aktiv in Devisengeschäften, unterstützt Kunden bei Transaktionen in allen wichtigen Währungen und bietet auf diesem Gebiet Research-Dienste und Beratung.

Wir bieten zudem eine grosse Bandbreite von Kreditprodukten, einschliesslich High-Grade- oder Investment-Grade-Anleihen, Kreditderivate, Kreditausfall-Swaps sowie Leveraged-Finance-Produkte. Der Zugang zu den wichtigen Rohstoffmärkten und ihren Produkten wie Rohöl und Metall wird durch unsere Zusammenarbeit mit Glencore International gewährleistet.

### Investment Banking

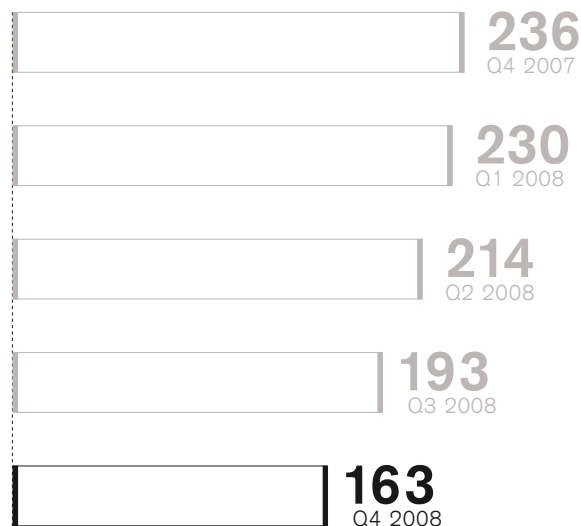
Die Investment-Banking-Abteilung bietet ein umfassendes Angebot aus Finanzberatung und Kapitalbeschaffung für Unternehmenskunden, Finanzinvestoren und staatliche Körperschaften weltweit. Um auf die unterschiedlichen Wünsche unserer Kunden eingehen zu können, ist die Abteilung in spezialisierte Teams aus Experten für bestimmte Märkte, Länder und Produkte gegliedert.

Die Branchen-Teams analysieren die wichtigsten Industriezweige wie Energie, Finanzinstitute, Industrie, Gesundheit und Technologie. Die jeweiligen Expertenteams arbeiten dabei häufig zusammen, um den Kunden einen fundierten Einblick in die Entwicklung von Wachstumsmärkten in Bereichen wie Infrastruktur, Businessdienstleistungen oder erneuerbare Energien zu bieten.

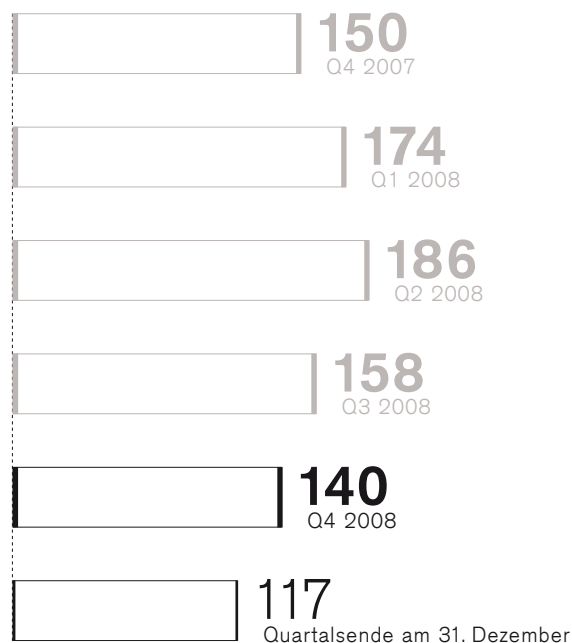
Die Länder-Teams ergänzen die Arbeit der Branchen-Teams, indem sie sich auf die Entwicklung in lokalen Märkten sowie auf die dortigen rechtlichen und regulatorischen Fragen konzentrieren und sich um die Entwicklung guter Kundenbeziehungen in bestimmten Ländern kümmern. Die Produkt-Teams der Credit Suisse, das Mergers&Acquisitions-Team (engl. für Fusionen und Übernahmen, kurz M&A) und die Global Markets Solutions Group (GMSG) stehen weltweit und industrieübergreifend für alle Kunden zur Verfügung.

Fortsetzung auf Seite 31

### Die wichtigsten Massnahmen der Risikoverminderung im Investment Banking



Risikogewichtete Vermögenswerte  
 (per Quartalsende in Milliarden USD)



Durchschnittlicher One-Day Value at Risk  
 (Quartalsdurchschnitt in Millionen USD)

117  
 Quartalsende am 31. Dezember

**Prime Services** Prime Broker stehen Vermögensberatern, die auf alternative Anlagemöglichkeiten wie Hedge-Fonds spezialisiert sind, in den Bereichen Finanzierung, Leverage und Intermediärdienste zwischen den Anlageklassen zur Seite. Die meisten Broker übernehmen auch die Vermittlung und Abwicklung von Wertpapiergeschäften, die Verwahrung von Wertpapieren und die Rechnungslegung.

Im Bereich Prime Services bieten wir eine Fülle von traditionellen Prime-Brokerage-Produkten an. Dazu gehören Wertpapieranleihen, aber auch synthetische Prime-Brokerage-Instrumente (Produkte, die zwei oder mehr Finanzinstrumente vereinen) und die Bereitstellung von Kapital.

Das Jahr 2008 hat zu dramatischen Veränderungen und Konsolidierungen im Prime-Brokerage-Sektor geführt. Mehrere Finanzunternehmen, die umfassende Prime-Brokerage-Dienste anboten, mussten Konkurs beantragen oder mit grösseren Instituten fusionieren. Andere wurden zu Holding-Unternehmen und nahmen staatliche Finanzierungshilfen an. Die Sorge vor einem Gegenparteienrisiko – also das Risiko, dass ein Geschäftspartner seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann – führte zu beträchtlichen Verlagerungen von Anlagevermögen, da sich Berater zunehmend auf die kapitalstärksten und diversifiziertesten Banken der Welt konzentrierten, unter anderem auf die Credit Suisse.

Schon immer achtete die Prime-Services-Gruppe auf den Aufbau von Beziehungen zu erstrangigen Kunden. Dank dieser sehr strengen Auswahl – nur die Hälfte der Angebote wird angenommen – konnte sich die Credit Suisse auch im turbulenten Marktumfeld des vergangenen Jahres gut behaupten. Obwohl für 2009 nur ein langsames Wachstum prognostiziert wird, rechnen wir damit, dass der Marktanteil und die Position der Credit Suisse Prime Services auch in diesem Jahr stark bleiben werden.

---



Das M&A-Team ist weltweit führend in Beratungsdienstleistungen. Es hat bereits die Betreuung von Unternehmen verschiedenster Grössen übernommen und diesen durch strategische Transaktionen Wettbewerbsvorteile verschafft. Dies beinhaltet die Beratung zum Kauf oder Verkauf ganzer Unternehmen oder Zweigniederlassungen, die Zusammenarbeit mit Finanzinvestoren bei Erwerb oder Veräusserung von Portfoliounternehmen, strategische Beratung von Unternehmen und Verwaltungsräten im Zusammenhang mit unerwünschten Übernahmen und anderen wichtigen Ereignissen und Transaktionen.

Die GMSG ist spezialisiert auf Staatsanleihen, Aktien, Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen (Private Placements), Leveraged Finance und strukturierte Produkte sowie auf die Ausarbeitung optimaler Finanzierungsstrukturen für Kunden. Unsere Marktexperten unterstützen die Kunden häufig bei Kapitalbeschaffungen. Sie bieten massgeschneiderte Lösungen zur Erreichung definierter Ziele, vom Ausbau bestehender Unternehmungen und dem Erwerb weiterer Firmen bis zur Entschuldung und Restrukturierung.

#### Research

Die Investment-Banking-Abteilung kann sich auf die umfassenden Erkenntnisse unserer Research-Analysten verlassen. Unsere Ökonomen untersuchen die Auswirkungen makroökonomischer Trends auf globaler, regionaler und lokaler Ebene. Sie versorgen die Kunden mit Daten und Einschätzungen zu allen wichtigen wirtschaftlichen Indikatoren wie Wachstumsrate, Inflation oder Wechselkursschwankungen. Sie verlieren gleichzeitig die langfristig an den Märkten der Industrie- und Schwellenländer wirkenden Faktoren nicht aus den Augen.

Research zu bestimmten Unternehmen oder Industriezweigen wird durch unsere Aktien- und Kreditanalysten übernommen, die weltweit etwa 3500 Unternehmen abdecken. Eigene Analysewerkzeuge, Datenbanken und die Methodik sind unter anderem in HOLT enthalten, einer Datenbank, mit der 18000 Unternehmen in 55 Ländern hinsichtlich Unternehmenswert und Performance untersucht werden können. Die Research-Abteilung ist über das kürzlich gegründete Credit Suisse Research Institute auch in ein weltweites Netzwerk von Wissenschaftlern und Experten eingebunden und erstellt in Zusammenarbeit mit diesen grundlegende Untersuchungen zu Themen von globalem Interesse.

#### Ausgewählte Auszeichnungen 2008

**«Best Investment Bank of the Last Twenty Years»**

LatinFinance

**«Beste Bank in der Schweiz»**

**«Best Investment Bank in Latin America and Vietnam»**

Euromoney

**«Emerging Markets Bond House of the Year»**

**«Swiss Franc Bond House of the Year»**

**«Best US Dollar Bond/Best Investment Grade Corporate Bond»**

International Financing Review

**«Energy Deal of the Year»**

**«LBO Deal of the Year»**

**«Healthcare Deal of the Year»**

**«Technology Deal of the Year»**

Investment Dealer's Digest

**«Best Sell-Side Alternative Execution Service of the Year»**

Worldwide Business Research

**«United Kingdom, Italy and Switzerland M&A Advisor of the Year»**

Acquisitions Monthly

**«No. 1 in Synthetic Prime Brokerage»**

International Securities Finance

**«Deal of the Year – PL 100 Emerging Markets Infrastructure Development in Australia»**

Asia Risk

**«Renewable Energy Transaction of the Year» – Verkauf von Airtricity**

Environmental Finance

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00





**Asset Management** bietet eine breite Palette von Anlageprodukten und -dienstleistungen in allen Anlagekategorien und für alle Anlagestile an. Der Geschäftsbereich verwaltet globale und regionale Portfolios, Anlagefonds und andere Anlagevehikel für staatliche Körperschaften, Institutionen, Unternehmen und Privatkunden weltweit. Das Asset Management funktioniert als integriertes globales Netzwerk in enger Zusammenarbeit mit den Geschäftsbereichen Private Banking und Investment Banking.

Hongkong, 17:25



**Asset Management**  
**Zahlen und Fakten (2008)**  
**3000 Mitarbeitende**  
**CHF 411,5 Milliarden verwaltete**  
**Vermögen**  
**CHF 146,3 Milliarden unter**  
**alternativen Anlagestrategien**  
**verwaltete Vermögen**  
**Aktiv in 23 Ländern**

Das Asset Management ist ein führender globaler Anlageverwalter, der die unterschiedlichsten institutionellen und privaten Anleger weltweit betreut. Gleichzeitig ist dieser Bereich eine Kernkomponente unseres integrierten Geschäftsmodells. Unsere Kunden haben Zugang zu Anlageprodukten, die von einer der grössten Plattformen alternativer Anlagen bis zu Multi-Asset Class Solutions<sup>1</sup> reichen. Der Geschäftsbereich verwaltet Portfolios, Fonds und andere Anlagevehikel. Dabei stützt er sich auf die Kompetenz von Experten in 23 Ländern mit einerseits hoch entwickelten Märkten, aber auch Schwellenmärkten rund um die Welt sowie auf Joint Ventures mit prominenten Partnern.

Das Ziel unseres Geschäftsbereichs Asset Management besteht im Angebot von Kundenlösungen, die den Ertrag innerhalb der Grenzen der festgelegten Anlagekriterien unter Einhaltung eines kontrollierten Risikoprofils maximieren. Neben dem Angebot massgeschneiderter Anlageprodukte arbeiten spezialisierte Teams direkt mit Kunden zusammen, um ihre Anlageziele zu eruieren und diese Ziele durch entsprechend angepasste Portfoliostrategien und Lösungen umzusetzen.

Im Jahr 2009 liegt der Schwerpunkt des Asset Management auf unseren Kernkompetenzen im Anlagesektor, zu dem vor allem unsere Vorzeigebereiche alternative Anlagen und Multi-Asset Class Solutions, der Ausbau unserer Führungsposition im Schweizer Markt sowie die verstärkte Fokussierung auf aktuelle Marktchancen, insbesondere das Geschäft in Brasilien und China, zählen.

Vor diesem Hintergrund kommunizierten wir im Dezember 2008 den Abschluss eines Vertrags zur Veräusserung eines Teils unseres traditionellen Vermögensverwaltungsgeschäfts (Global Investors) an Aberdeen Asset Management, einem in Grossbritannien ansässigen führenden Anbieter institutioneller Vermögensverwaltungsdienste. Im Gegenzug erhalten wir 24,9 Prozent des erweiterten Aktienkapitals von Aberdeen. Die Partnerschaft mit Aberdeen versetzt uns in die Lage, unseren Kunden eine erweiterte Palette traditioneller Anlageprodukte anzubieten. Gleichzeitig kann der Bereich Asset Management seine Ressourcen auf den Ausbau der Kernaktivitäten konzentrieren.

#### **Alternative Anlagen**

Mit einem verwalteten Vermögen von CHF 146,3 Milliarden per 31. Dezember 2008 und mit Anlageexperten in zwölf Ländern sind wir einer der weltgrössten Verwalter alternativer Anlagen. Unsere Kunden haben Zugang zu Private Equity, Hedge-Fonds, Immobilien, Rohstoffhandel und zu anderen alternativen Anlageprodukten.

#### **Private Equity**

Es gibt viele Methoden der Investition in Kapitalbeteiligungen. Eine besteht in der direkten Beteiligung an einem nicht börsnotierten Unternehmen, das für sein Wachstum zusätz-

<sup>1</sup>Entwicklung und Umsetzung von Anlagestrategien über unterschiedliche Anlageklassen

liches Kapital benötigt. Eine weitere Möglichkeit besteht in der Investition in einem Private-Equity-Fonds, der dann zum Erwerb von Anteilen an einem aktiv verwalteten «Portfolio» ausgewählter Unternehmen eingesetzt wird. Private-Equity-Fonds übernehmen häufig die Finanzierung für fremdfinanzierte Akquisitionen, bei denen ein Unternehmen von einem Eignerteam hauptsächlich mit Hilfe von geliehenem Kapital erworben wird. Wir bieten Anlagemöglichkeiten in alle Arten von Private-Equity-Investitionen an.

### Hedge-Fonds

Teilnahmeberechtigten Kunden bieten wir Single Manager Hedge Funds sowie Fund of Hedge Funds an. Während der Mindestanlagebetrag bei den meisten Single Manager Hedge Funds über USD 250 000 liegt, investieren Fund of Hedge Funds in ein Portfolio verschiedener Hedge-Fonds und haben unter Umständen eine niedrigere Einstiegsschwelle.

Unsere Alpha Strategies ist eine führende globale Hedge-Fonds-Plattform mit einem verwalteten Vermögen von über USD 17 Milliarden in circa 85 separaten Portfolios, wobei Investitionen auf 250 anerkannte Hedge-Fonds-Manager aufgeteilt werden. Diese Plattform wird von über 50 Spezialisten in sieben Niederlassungen betreut. Zu ihnen zählen eigens für diese Aufgabe eingesetzte, interne Investment-Research- und Auswahlanalysten, die in ihren jeweiligen Strategien als Experten gelten. Bei Investitionen in Hedge-Fonds verfolgt Alpha Strategies einen aus drei Säulen bestehenden Ansatz: Schwerpunkt auf Research und Portfolioaufbau, operative Sorgfalt sowie Management des Marktrisikos.

Unsere Beta-Strategies bietet ein systematisches Marktengagement in verschiedenen Kapitalbeteiligungs-, Anleihe-, Immobilien-, Rohstoff- und Hedge-Fonds-Märkten an. Dabei werden den Anlegern innovative, auf die jeweiligen individuellen Ertragsziele abgestimmte Lösungen an die Hand gegeben. Zu diesen Produkten zählt XMTCH, einer der führenden Exchange-Traded Funds (ETF) Europas. Alternative Beta erlaubt ein systematisches Marktengagement in Hedge-Fonds-ähnlichen Erträgen. Zu den passiven Hedge-Fonds-Produkten zählen Index-Fonds, die auf dem Credit Suisse/Tremont Hedge Fund Index, einem der weltweit führenden Hedge-Fonds-Indizes basieren.

### Immobilien

Den Kunden stehen auch Anlageprodukte in Immobilien zur Verfügung. Sie sind zur Erwirtschaftung stabiler und attraktiver Mittelzuflüsse konzipiert. Gleichzeitig vermindern sie dank aktivem Management die Volatilität. Unser Immobiliengeschäft gehört weltweit zu den Branchenführern und umfasst Core-, opportunistische, Wertpapier- sowie sekundäre Funds-of-Funds-Strategien.

### Ausgewählte Auszeichnungen im Jahr 2008

«**Best Financial Services Provider  
of the Year**» in Deutschland  
Manager Magazine Awards

«**Best Multi-Manager Provider**»  
in Grossbritannien  
Investment Life & Pensions  
Moneyfacts Awards

«**Alternative Investment Manager  
of the Year**» in Grossbritannien  
Professional Pensions Magazine

«**Best European Institutional Fund  
of Hedge Funds Product Provider**»  
für Credit Suisse Index Co. Inc.  
in Grossbritannien  
Hedge Funds Review

«**Fund Placement Team of the Year**»  
für Credit Suisse Private Funds Group  
in Grossbritannien  
Private Equity News

**Asset Management in Brasilien** Vor weniger als zwei Jahren erwarb die Credit Suisse die Aktienmehrheit von Hedging-Griffo, einer führenden Vermögensverwaltungs- und Private-Banking-Firma mit Sitz in São Paulo, um so vom schnell wachsenden brasilianischen Privatkundenmarkt zu profitieren und das existierende Vermögensverwaltungsgeschäft der Bank auf dem dortigen Markt zu ergänzen.

Der lateinamerikanische Vermögensverwaltungssektor beläuft sich auf USD 3,1 Billionen an investierbaren Vermögenswerten und verzeichnet ein rasantes Wachstum, was wiederum die Zahl jener Kunden erhöht, die Unterstützung bei der Verwaltung ihrer Vermögen benötigen.

Hedging-Griffo betreut mit rund 300 Mitarbeitenden die finanziellen Interessen von über 10000 Kunden. In den letzten drei Jahren wuchs das verwaltete Vermögen von Hedging-Griffo mit einer jährlichen Wachstumsrate von 37,9 Prozent auf USD 12,5 Milliarden per Ende 2008.

Hedging-Griffo richtet sein Augenmerk auf Aktienfonds, Hedge-Fonds und festverzinsliche Fonds. In den letzten zehn Jahren gehörten die Anlageprodukte von Hedging-Griffo zu den renditestärksten Brasiliens und ein firmeneigener Fonds belegt landesweit den Spitzenplatz.

Unser Asset Management in Brasilien ist eines von vielen Beispielen für die Strategie der Credit Suisse, ihr Geschäft in wichtigen Wachstumsmärkten in aller Welt auf- und auszubauen. Dabei können die Kunden vom integrierten Modell der Credit Suisse profitieren.

---



Der Bereich ist ein globaler Anbieter und hat Zugang zu lokalen Spezialisten in aller Welt – in Amerika, Europa, Nahost und Asien. Dank der Erfahrung seiner langjährigen Mitarbeiter ist er in der Lage, lokales Wissen mit globalen Ressourcen zu kombinieren und so die Anlageziele seiner Kunden im Bereich Immobilien zu unterstützen.

**Kredit**

Die Credit Investment Group der Credit Suisse ist Branchenführer bei der Verwaltung fremdfinanzierter Kredite, High-Yield Bonds und Special-Situations-Kredite innerhalb einer breit gefächerten Produktpalette, zu der auch Credit Suisse Senior Loan Funds und der Credit Suisse Candlewood Special Situations Fund zählen.

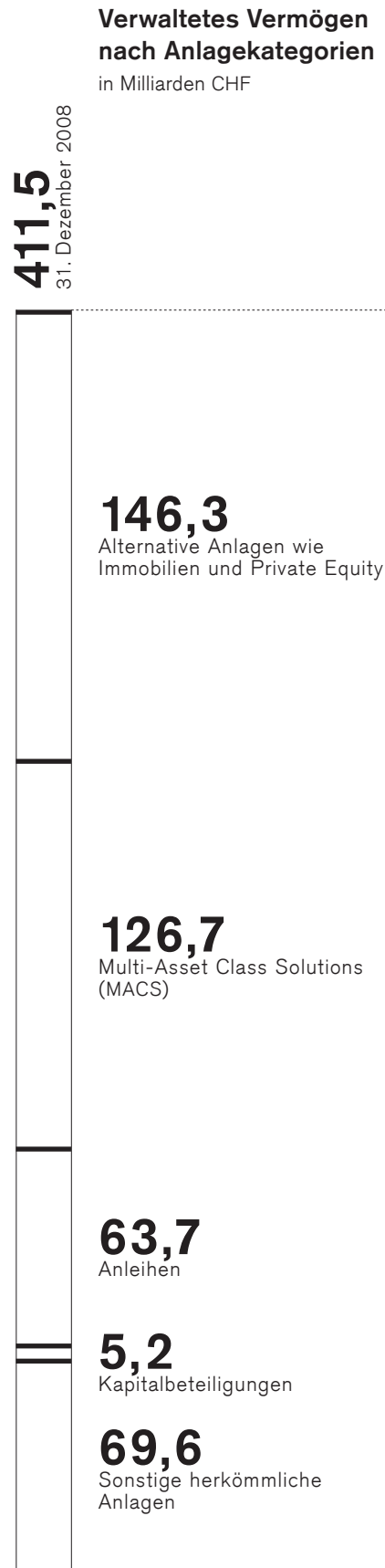
Unser Bereich Alternative Investments ist auch einer der weltweit führenden Platzierungsagenten bei alternativen Vermögenswerten. Er beschafft Kapital für fremde Manager.

**Multi-Asset Class Solutions (MACS)**

Der Schwerpunkt von Multi-Asset Class Solutions (MACS) liegt auf der Entwicklung und Umsetzung von Anlagestrategien über unterschiedliche Anlageklassen für private und institutionelle Anleger. MACS bietet innovative Produkte an, wobei zur optimalen Erfüllung der Bedürfnisse des Kunden herkömmliche Anlageformen wie Bargeld, Anleihen und Beteiligungen mit nicht herkömmlichen Anlageformen wie alternativen Anlagen, Rohstoffen und Immobilien kombiniert werden. Dank unserer Kompetenz und unserem globalen Netzwerk von Anlageexperten ist MACS in der Lage, Investitionen auf globaler, regionaler und lokaler Basis abzudecken und anzubieten.

Die angebotenen Produkte reichen von Fonds und Zertifikaten bis zu Vermögensverwaltungsmandaten für Retail- und sehr vermögende Kunden. Neben einem breiten Spektrum standardisierter Produkte bietet MACS zur optimalen Erfüllung von Kundenbedürfnissen auch massgeschneiderte und in hohem Mass individuell abgestimmte Investmentlösungen an.

Mehr als 45 000 unserer Kunden haben bei MACS einen Vermögensverwaltungsauftrag gewählt. Wir bieten MACS-Produkte bereits seit mehr als 15 Jahren an. Per 31. Dezember 2008 verwalteten wir Vermögenswerte von mehr als CHF 127 Milliarden und verfügten über 442 Anlagespezialisten. Das erlaubt unseren Kunden, sich weltweit in zahlreichen unterschiedlichen Anlageklassen zu engagieren, gleichzeitig werden die Anlagestrategien genau auf die Risikotoleranz der einzelnen Anleger abgestimmt.





13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

● St. Petersburg

● Moskau

● Hamburg  
 ● Bremen  
 ● Berlin  
 ● Düsseldorf  
 ● Köln  
 ● Frankfurt  
 ● Stuttgart  
 ● Regensburg  
 ● München  
 ● Wien  
 ● Budapest  
 ● Zürich  
 ● Vaduz  
 ● Genf  
 ● Lyon  
 ● Milano  
 ● Bologna  
 ● Monaco  
 ● Marseille  
 ● Barcelona  
 ● Rom  
 ● Istanbul  
 ● Athen  
 ● Beirut  
 ● Tel Aviv  
 ● Kairo  
 ● Gizeh  
 ● Doha  
 ● Dubai  
 ● Abu Dhabi  
 ● Riad

● Alma-Ata

● Taschkent

● Birmingham  
 ● Amsterdam  
 ● Brüssel  
 ● St. Peter  
 ● Paris  
 ● Madrid  
 ● Lissabon  
 ● Gibraltar

● Athen

● Beirut

● Tel Aviv

● Kairo  
● Gizeh

● Doha ● Dubai  
● Abu Dhabi  
● Riad

● Sandton

● Kapstadt

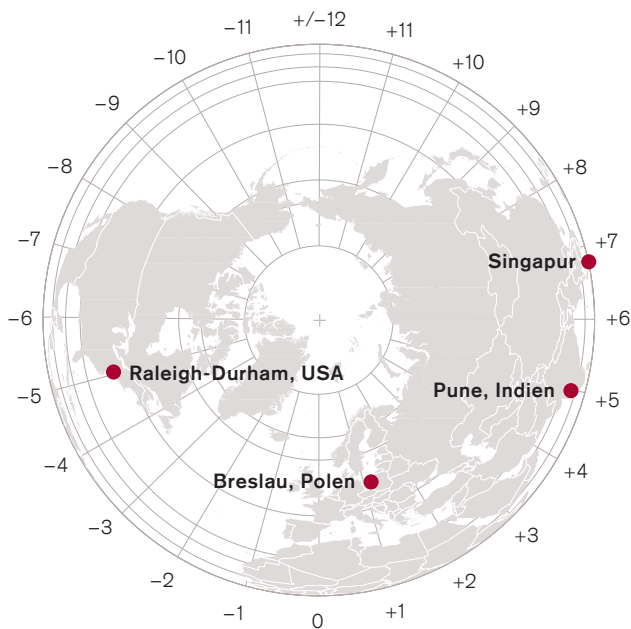
**Shared Services** bieten den drei Divisionen Private Banking, Investment Banking und Asset Management qualitativ hochstehende, kosteneffiziente Dienstleistungen und Unterstützung in den Bereichen Finance, Legal & Compliance, Risk Management, Operations und Human Resources sowie Information Technology.

London, 13:09



## Shared Services

**HR Transformation hat das Dienstleistungsmodell des Personalwesens (Human Resources HR) grundlegend verändert. Über 1000 HR-Prozesse wurden zu 23 Kernprozessen gestrafft, drei neu eröffnete AskHR Service Centers bieten umfangreiche Dienstleistungen und Unterstützung für Anfragen von Mitarbeitenden und Vorgesetzten und eine neu eingerichtete bankenweit integrierte Plattform liefert einheitliche und exakte Mitarbeiterdaten.**



### Unsere vier Centers of Excellence decken alle Zeitzonen ab

Die geografische Positionierung unserer vier Centers of Excellence (CoE) – Servicezentren zur Unterstützung der weltweiten Geschäftstätigkeit der Credit Suisse – deckt alle Zeitzonen ab, um so die Prozesse zu optimieren. Zurzeit arbeiten rund 7000 Angestellte in unseren vier CoE.

Der Bereich der Shared Services bietet den drei Bankdivisionen – Private Banking, Investment Banking und Asset Management – von wenigen zentralen Standorten aus qualitativ hochstehende Dienstleistungen und Unterstützung in den Bereichen Finance, Legal & Compliance, Risk Management, Operations und Human Resources sowie Information Technology. Die enge Zusammenarbeit unserer drei Divisionen mit den Shared Services bildet das Fundament, auf dem unsere integrierte Bankstrategie aufgebaut ist. Ohne das Fachwissen der Shared Services wäre eine reibungslose und effiziente Arbeitsweise unserer kundenorientierten Geschäftsbereiche nicht möglich.

### Finance

Der Bereich Finance liefert zuverlässige und transparente Finanzdaten und optimiert die Mittelverwendung. Finance unterstützt die Strategie der Bank mit umfassenden Dienstleistungen in den Bereichen Accounting, Tax, Treasury, Controlling, New Business, Insurance und Investor Relations. Sie nimmt Buchungsaufgaben in den Bereichen Produktkontrolle und Finanzbuchhaltung wahr. Unsere Produkt-Controller stellen sicher, dass die Gewinne aus Handelsgeschäften und die damit verbundene Bilanzierung sorgfältig, termingerecht und gemäss den geltenden Buchführungsvorschriften erstellt werden. Das Financial Accounting führt die Bücher und Unterlagen der Bank in Übereinstimmung mit Rechnungslegungsstandards und regulatorischen Vorschriften wie US GAAP, Basel II und Sarbanes-Oxley. Treasury optimiert unsere finanziellen Ressourcen durch Aufrechterhaltung einer angemessenen Liquidität und Finanzierung sowie durch eine umsichtige Kapitalbewirtschaftung. Unser Investor-Relations-Team unterhält ständige Geschäftsbeziehungen zu Equity- und Fixed-Income-Anlegern sowie zu Ratingagenturen. Als wichtige Exponenten im allgemeinen Governance-Prozess verwalten unsere Steuerspezialisten die finanziellen und Reputations-Steuerrisiken und sorgen dafür, dass die Bank ihren weltweiten Steuer- und Reportingverpflichtungen gewissenhaft und pünktlich nachkommt. Zu den weiteren Aufgabenbereichen gehören Managementinformationen, strategische Geschäftsplanung, Budgetkontrolle, Kostenzuteilung, Abwicklung neuer Geschäftsiniciativen und Umsetzung von Versicherungslösungen in Einklang mit unserer Strategie. Alle Aktivitäten unterstehen der Leitung und Aufsicht unseres Chief Financial Officer (CFO).

### Legal & Compliance

Alle Rechts- und Compliance-Fragen innerhalb der Bank werden von der Division General Counsel verantwortet. Ihre Aufgabe ist es, den guten Ruf der Credit Suisse zu wahren. Zu diesem Zweck stellt sie sicher, dass die Mitarbeitenden über das nötige Instrumentarium und Know-how verfügen, um alle

---

Feature

**Das Treasury** ist als Teil des Finance-Bereichs global integriert und umfasst Treasury-Spezialisten, die vor allem in den Finanzzentren Zürich, London, New York, Singapur und Tokio tätig sind. Während der Finanzmarkturbulenzen der letzten Monate kam dem Treasury eine entscheidende Rolle zu. Der Bereich stellte sicher, dass das Liquiditätsrisiko genau überwacht und verwaltet wurde, die täglichen Geschäfte reibungslos funktionierten und wichtige regulatorische Kapitalmessgrößen branchenweit zu den besten gehörten.

Das Management des Liquiditätsrisikos soll in erster Linie gewährleisten, dass jederzeit ausreichende Mittel vorhanden sind. Hauptaspekt des Prozesses ist die Analyse der zugrundeliegenden Bilanzliquidität und der damit verbundenen Verpflichtungen im Rahmen verschiedener Stressszenarien, die wiederum den Gesamtmix und die Art der Finanzierung bestimmen, die zur Aufrechterhaltung des gewählten konservativen Liquiditätsprofils erforderlich sind. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Mittelbeschaffung basierend auf der Liquiditätsanalyse. Zu diesem Zweck unterhält die Credit Suisse eine vielfältige globale Finanzierungsbasis und tritt als aktive Emittentin auf den globalen Finanzmärkten auf. Der Zugang zu diesen Mittelquellen, die nach Typ, Region und Währung gegliedert sind, stellt eine konservative, flexible und kosteneffiziente Finanzierung sicher.

Treasury verantwortet ausserdem die Kapitalbewirtschaftung. Neben den vorrangigen Schweizer Aufsichtsbehörden untersteht die Credit Suisse auch der Aufsicht von Regulatoren in Gerichtsbarkeiten auf der ganzen Welt. Die Kapitalbewirtschaftung wird auf konsolidierter, unternehmensweiter Basis sowie auf individueller rechtlicher Ebene vorgenommen. Treasury kümmert sich zudem um die Zuteilung von Kapital an die einzelnen Geschäftsd divisionen.

---

geltenden internen Weisungen sowie externen Regeln und Vorschriften einzuhalten. In einem sich schnell ändernden regulatorischen Umfeld kommt dieser Vorgehensweise grösste Bedeutung zu.

Die Division General Counsel unterstützt alle Divisionen auch beim zentralen Compliance Monitoring hinsichtlich externer und interner Regeln und Weisungen. Das Compliance Monitoring bezieht sich auf Geldwäscherei, Kundenidentifizierung, Korruption, Geschäfte mit sensiblen Ländern, Eigengeschäfte der Mitarbeitenden sowie Interessenkonflikte. Die Division General Counsel unterhält eine Hotline, die rund um die Uhr verfügbar ist und Meldungen über potenzielle Verstösse gegen Gesetze, Vorschriften und interne Weisungen entgegennimmt. Ausserdem achtet sie darauf, dass Vergeltungsmassnahmen gegen Mitarbeitende verhindert werden, die in gutem Glauben potenzielles Fehlverhalten gemeldet haben.

### Chief Operating Officer

Die Division Chief Operating Officer (COO) umfasst unterschiedliche Funktionen wie Human Resources, Corporate Communications, Public Policy, Corporate Development, Supply Management sowie Corporate Real Estate and Services (CRES). Ferner betreut sie weltweite Initiativen wie Operational Excellence, Centers of Excellence und Bank Efficiency Management.

In einer Branche, in der der Zugang zu Top-Mitarbeitenden entscheidend ist, gelingt es dem Bereich Human Resources laufend, hervorragende Mitarbeitende zu gewinnen, an das Unternehmen zu binden und zu fördern. Corporate Communications bietet Beratung und Unterstützung in den Bereichen Führungs- und Mitarbeiterkommunikation, Medienbeziehungen, Unternehmenspublikationen, Branding, Werbung sowie Sponsoring; Public Policy verfolgt, beurteilt und beeinflusst relevante politische, soziale und ökologische Themen und legt bankenweit die politischen Positionen fest. Zu den weiteren Bereichen gehören Corporate Development, wo Fusions- und Übernahmegelegenheiten analysiert und die strategischen Planungsinitiativen ausgearbeitet werden, sowie CRES, das die Einrichtungen verwaltet und die elektrische sowie mechanische Infrastruktur der Bank aufbaut und unterhält. Die starke Verhandlungsposition einer weltweiten Präsenz ermöglicht es dem Supply Management, leistungsfähige Dienstleistungen zu reduzierten Kosten bereitzustellen. Mit Effizienzinitiativen wie den Centers of Excellence wird zudem dazu beigetragen, eine der weltweit führenden Banken zu werden.

### Risk Management

Aufgabe des Risk Management ist es, das Kapital der Bank zu schützen. Zur Regelung aller relevanten Fragen und Probleme stützt sich das Risk Management auf vier zentrale Funktionen: Strategic Risk Management, Risk Measurement and Manage-

ment, Credit Risk Management und Operational Risk Oversight. In enger Zusammenarbeit sorgen diese Funktionen für ein straffes Umfeld und stellen sicher, dass das Risikokapital umsichtig eingesetzt wird.

- Strategic Risk Management (SRM) beurteilt das gesamte Risikoprofil der Bank sowohl auf allgemeiner Portfolioebene als auch für einzelne Geschäftsbereiche und empfiehlt, wo immer nötig, Korrekturmassnahmen.
- Risk Measurement and Management (RMM) ist verantwortlich für die Messung und Meldung des Kredit- und Marktrisikos, die Ermittlung der Marktrisikogrenzen und die Einführung von Bestimmungen zum Marktrisiko.
- Credit Risk Management (CRM) ist verantwortlich für die Bewertung von Gegenparteien und Ländern, die Genehmigung von Transaktionen, die Ausarbeitung von Kreditbestimmungen und die Abwicklung von notleidenden Krediten.
- Bank Operational Risk Oversight (BORO) hilft der Bank bei der Ermittlung, Beurteilung und Minderung der Betriebsrisiken, insbesondere derjenigen, die mehr als eine Division der Credit Suisse betreffen.

Ausserdem befasst sich das Risk Management mit geschäftskritischen Risikobereichen wie Business Continuity und Reputational Risk Management. Alle diese Aktivitäten unterstehen der Leitung des Chief Risk Officer (CRO) der Bank.

### Information Technology (IT)

Der Bereich Information Technology (IT) zählt über 10 000 hoch qualifizierte IT-Fachkräfte, die auf der ganzen Welt und in fast jedem Technologiebereich tätig sind – von der Softwareentwicklung über das Service Delivery Management bis zu Datenzentren. In enger Zusammenarbeit mit den Divisionen der Bank stellen wir innovative IT-Lösungen und Dienstleistungen bereit, die das Ergebnis und das Umsatzwachstum fördern. Dem Erfolg der IT-Division liegt der Fokus zugrunde, hoch qualifizierte Talente zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden. Wir entwickeln das Personal der Zukunft mit einer Reihe von internen und externen Programmen, einschliesslich verschiedener Initiativen für Universitätsstudenten.

**Operational Excellence (OE) ist eine globale Initiative zur Verbesserung der Prozesse innerhalb der Credit Suisse:**

**326** aktive OE-Projekte

**645** OE-Lösungen implementiert

**316** kostendeckende OE-Projekte





# Corporate Governance

# Verwaltungsrat und Executive Board

## Verwaltungsrat

Dem Verwaltungsrat obliegt die Gesamtleitung sowie die Aufsicht und Kontrolle der Credit Suisse. Er beurteilt regelmässig das Konkurrenzumfeld und genehmigt die Strategie- und Finanzpläne der Gruppe.

An jeder Sitzung wird dem Verwaltungsrat über die finanzielle Entwicklung der Gruppe Bericht erstattet. Zudem erhält der Verwaltungsrat periodisch Informationen, beispielsweise zur Entwicklung und finanziellen Situation der Gruppe und zur Risikoentwicklung einschliesslich möglicher Zukunftsszenarien. Die Geschäftsleitung berichtet dem Verwaltungsrat zudem regelmässig oder auf Verlangen angemessen über andere wichtige Angelegenheiten und Ereignisse.

Der Verwaltungsrat prüft und beschliesst wesentliche Veränderungen in der Organisationsstruktur der Gruppe und übernimmt eine aktive Rolle bei Akquisitionen, Verkäufen und anderen grösseren Investitionsvorhaben oder Projekten. Es steht dem Verwaltungsrat und seinen Kommissionen frei, für Belange innerhalb ihrer Zuständigkeitsbereiche auf Kosten der Gesellschaft externe Berater hinzuzuziehen. Der Verwaltungsrat führt einmal jährlich eine Selbstbeurteilung durch, anlässlich welcher er seine Zielsetzungen und den Arbeitsplan für das kommende Jahr verabschiedet.

Die Zusammensetzung des Verwaltungsrates ist wie folgt:

- Walter B. Kielholz**<sup>1</sup> Präsident, Jahrgang 1951, Schweizer Staatsangehöriger  
**Hans-Ulrich Doerig**<sup>1,2</sup> Vizepräsident, Jahrgang 1940, Schweizer Staatsangehöriger  
**Peter Brabeck-Letmathe**<sup>1,3</sup> Vizepräsident, Jahrgang 1944, österreichischer Staatsangehöriger  
**Thomas W. Bechtler**<sup>3</sup> Jahrgang 1949, Schweizer Staatsangehöriger  
**Robert H. Benmosche**<sup>3</sup> Jahrgang 1944, amerikanischer Staatsangehöriger  
**Noreen Doyle**<sup>4</sup> Jahrgang 1949, amerikanische und irische Staatsangehörige  
**Jean Lanier**<sup>4</sup> Jahrgang 1946, französischer Staatsangehöriger  
**Anton van Rossum**<sup>2</sup> Jahrgang 1945, holländischer Staatsangehöriger  
**Aziz R. D. Syriani**<sup>1,3</sup> Jahrgang 1942, kanadischer Staatsangehöriger  
**David W. Syz**<sup>4</sup> Jahrgang 1944, Schweizer Staatsangehöriger  
**Ernst Tanner**<sup>2</sup> Jahrgang 1946, Schweizer Staatsangehöriger  
**Peter F. Weibel**<sup>1,4</sup> Jahrgang 1942, Schweizer Staatsangehöriger  
**Richard E. Thornburgh**<sup>2</sup> Jahrgang 1952, amerikanischer Staatsangehöriger

<sup>1</sup> Mitglied des Chairman's and Governance Committee, Vorsitz Walter B. Kielholz

<sup>2</sup> Mitglied des Risk Committee, Vorsitz Hans-Ulrich Doerig

<sup>3</sup> Mitglied des Compensation Committee, Vorsitz Aziz R. D. Syriani

<sup>4</sup> Mitglied des Audit Committee, Vorsitz Peter F. Weibel

Walter B. Kielholz tritt per 24. April 2009 von seiner Funktion als Präsident des Verwaltungsrates zurück. Vorbehältlich seiner Wiederwahl wird er Mitglied des Verwaltungsrates bleiben. Hans-Ulrich Doerig wird seine Nachfolge antreten. Ferner wird Thomas W. Bechtler aus dem Verwaltungsrat zurücktreten. Zudem sind folgende Personen zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen: Andreas Koopman, CEO Bobst Group S.A., Urs Rohner, COO und General Counsel Credit Suisse, und John Tiner, CEO Resolution Group. Vorbehältlich seiner Wahl wird Urs Rohner vollamtlicher Vizepräsident des Verwaltungsrates.



Von links nach rechts: Peter Brabeck-Letmathe, Hans-Ulrich Doerig, Jean Lanier, Ernst Tanner, Thomas W. Bechtler, Robert H. Benmosche, Walter B. Kielholz, Noreen Doyle, David W. Syz, Aziz R. D. Syriani, Anton van Rossum, Peter F. Weibel und Richard E. Thornburgh.

## Executive Board (Geschäftsleitung)

Die Geschäftsleitung ist verantwortlich für die operative Leitung der Credit Suisse sowie für die Entwicklung und Umsetzung der vom Verwaltungsrat genehmigten strategischen Geschäftspläne der Gruppe sowie ihrer wichtigsten Geschäftsbereiche. Die Geschäftsleitung koordiniert bedeutende gruppenweite Initiativen, Projekte und Geschäftsideen in den Divisionen, den Regionen oder den Shared Services Bereichen und erlässt gruppenweit anwendbare Richtlinien.

Die Zusammensetzung des Executive Board ist wie folgt:

**Brady W. Dougan** Chief Executive Officer, Jahrgang 1959, amerikanischer Staatsangehöriger

**Walter Berchtold** Chief Executive Officer Private Banking, Jahrgang 1962, Schweizer Staatsangehöriger

**Paul Calello** Chief Executive Officer Investment Banking, Jahrgang 1961, amerikanischer Staatsangehöriger

**D. Wilson Ervin** Chief Risk Officer, Jahrgang 1960, amerikanischer Staatsangehöriger

**Renato Fassbind** Chief Financial Officer, Jahrgang 1955, Schweizer Staatsangehöriger

**Tobias Guldemann** Group Chief Risk Officer, Jahrgang 1961, Schweizer Staatsangehöriger

**Hans-Ulrich Meister**<sup>1</sup> Chief Executive Officer Credit Suisse Schweiz, Jahrgang 1959, Schweizer Staatsangehöriger

**Kai S. Nargolwala** Chief Executive Officer Credit Suisse Asia-Pacific, Jahrgang 1950, britischer Staatsangehöriger

**Urs Rohner** Chief Operating Officer und General Counsel, Jahrgang 1959, Schweizer Staatsangehöriger

**Robert Shafir**<sup>2</sup> Chief Executive Officer Asset Management und Credit Suisse Americas, Jahrgang 1958, amerikanischer Staatsangehöriger

**Eric M. Varvel**<sup>3</sup> Chief Executive Officer, Credit Suisse Europe, Middle East and Africa, Jahrgang 1963, amerikanischer Staatsangehöriger

<sup>1</sup> seit 1. September 2008 als Nachfolger von Ulrich Körner

<sup>2</sup> Zusätzlich zu seiner Funktion als Chief Executive Officer Credit Suisse Americas wurde Robert Shafir per 2. April 2008 zum Nachfolger von David J. Blumer als Chief Executive Officer Asset Management ernannt.

<sup>3</sup> seit 1. Februar 2008 als Nachfolger von Michael G. Philipp

Urs Rohner ist zur Wahl in den Verwaltungsrat per 24. April 2009 vorgeschlagen und wird daher aus der Geschäftsleitung ausscheiden. Romeo Cerutti, gegenwärtig General Counsel Private Banking, wurde auf dieses Datum zum General Counsel und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt.



Von links nach rechts: Tobias Guldemann, D.Wilson Ervin, Kai S.Nargolwala, Robert Shafir, Eric M.Varvel, Brady W.Dougan, Renato Fassbind, Walter Berchtold, Paul Calello, Urs Rohner und Hans-Ulrich Meister.

# Corporate Governance

Wie wir unseren Anspruchsgruppen begegnen, ist von entscheidender Bedeutung für unseren geschäftlichen Erfolg. Die Bewahrung unseres guten Rufes ist einer unserer drei zentralen Grundsätze. Wir sind bestrebt, jederzeit integer, verantwortungsbewusst, fair, transparent und diskret zu handeln, um das Vertrauen unserer Aktionäre, Kunden und Mitarbeitenden sowie aller anderen Anspruchsgruppen zu sichern.

Die Credit Suisse strebt die Umsetzung international anerkannter Standards der Corporate Governance an. Wir sind uns der Bedeutung einer guten Corporate Governance bewusst und wissen, dass Transparenz in der Offenlegung unserer Governance den verschiedenen Anspruchsgruppen die Beurteilung der Qualität von Unternehmen und Management erleichtert und die Investoren bei ihren Anlageentscheidungen unterstützt.

## **Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien**

Wir halten uns an die im Swiss Code of Best Practice festgehaltenen Grundsätze einschliesslich der im Anhang enthaltenen Empfehlungen zur Ausgestaltung der Prozesse für die Festlegung von Managemententschädigungen. Als an der SIX Swiss Exchange kotiertes Unternehmen unterstehen wir der SIX-Richtlinie bezüglich Informationen zur Corporate Governance. Unsere Aktien notieren zudem in Form von American Depositary Shares an der New York Stock Exchange (NYSE), so dass auch bestimmte amerikanische Gesetze und Richtlinien zu beachten sind. Mit Ausnahme einer kleinen Anzahl untergeordneter Aspekte, die für ausländische Emittenten nicht relevant sind, beachten wir daher auch die von der NYSE erlassenen Corporate-Governance-Regeln.

## **Unser Corporate-Governance-Regelwerk**

Die Grundlagen unserer Corporate Governance sind in verschiedenen Dokumenten festgehalten, die für die Organisation und die Führung der Gesellschaft verbindlich sind. Der Verwal-

tungsrat hat Corporate Governance Guidelines erlassen, die der Erklärung und dem besseren Verständnis unserer Governance-Strukturen dienen. Andere für die Corporate Governance wichtige Dokumente sind unter anderem die Statuten, die Reglemente des Verwaltungsrats und seiner Kommissionen und der Code of Conduct.

## **Code of Conduct**

Die Credit Suisse ist in mehr als 50 Ländern tätig und beschäftigt Mitarbeitende aus über 100 verschiedenen Nationen. Unser Code of Conduct legt Grundwerte für die gesamte Organisation fest und dient als Richtschnur für vertrauensbildende und -erhaltende Massnahmen gegenüber unseren Anspruchsgruppen. Der Code of Conduct, der für alle Mitarbeitenden weltweit verbindlich ist, wurde ursprünglich 1999 erlassen und 2008 überarbeitet.

## **Aktionärsrechte**

Im Zuge unserer laufenden Bemühungen einer guten Corporate Governance ermutigen wir unsere Aktionärinnen und Aktionäre, aktiv an der Generalversammlung teilzunehmen und ihr Stimmrecht auszuüben. Um ihren Entscheidungsprozess zu erleichtern, streben wir nach Genauigkeit und Transparenz unserer Berichterstattung und einer stets aktuellen und informativen Investor Relations Website. Aus diesem Grund sind wir einer präzisen, zuverlässigen und verständlichen Finanzberichterstattung verpflichtet, die Leistung, Mission und strategische Ausrichtung des Unternehmens verständlich darstellt.

**Risikomanagement**

Unser Risikomanagement spielt eine zentrale Rolle in unserer Organisation, indem es eine disziplinierte Risikokultur fördert und entsprechende Transparenz schafft. Darauf basierend kann die Geschäftsleitung ein angemessenes Risikoprofil für die Gesellschaft definieren. Zudem wird ein sorgfältiger, umsichtiger Umgang mit Risiken gewährleistet, so dass ein angemessenes Verhältnis zwischen Risiko und Ertrag sowie eine optimale Zuteilung des verfügbaren Kapitals innerhalb der Gruppe im Interesse aller unserer Anspruchsgruppen sichergestellt wird. Die Gefahr unerwünschter Engagements mit überproportionalem Risiko dämmen wir mit einer proaktiven Risikomanagementkultur und hochstehenden qualitativen und quantitativen Instrumenten ein. Wir investieren regelmässig, um sicherzustellen, dass die Credit Suisse in Sachen Risikomanagement weiterhin führend bleibt.

**Compliance**

Sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind zur Einhaltung aller gesetzlichen, aufsichtsrechtlichen und internen Vorschriften sowie strikter professioneller Standards verpflichtet. In diesem Sinne beginnt Compliance für die Credit Suisse bereits bei der Personalauswahl und führt über Schulungen, detailliert beschriebene Prozesse und Regelungen bis hin zu wirkungsvollen Aufsichts- und Kontrollsystemen.

**Belohnung hervorragender Leistungen**

Die Credit Suisse bietet ein Vergütungssystem, das herausragende Leistungen belohnt, die Mitarbeitenden anspornt, ihren bestmöglichen Beitrag zum Erfolg der Gesellschaft zu leisten, sowie die berufliche Weiterentwicklung fördert. Ferner legen wir grossen Wert darauf, dass unser Vergütungssystem die Interessen der Mitarbeitenden mit jenen der Gesellschaft in Einklang bringt und dass dadurch Mehrwert für unser Aktionäre entsteht. Da die Qualität der Mitarbeitenden entscheidend ist für den langfristigen Unternehmenserfolg, wollen wir uns als attraktiver und bevorzugter Arbeitgeber in allen unseren Geschäftsfeldern positionieren.

# Organisation und Regionen

## Organisationsstruktur

Wir betreiben unser Geschäft in drei globalen Divisionen, die auch unserer Segmentberichterstattung entsprechen – Private Banking, Investment Banking und Asset Management. Wir koordinieren unsere Aktivitäten im Rahmen unserer kundenorientierten integrierten Bankstrategie in vier Regionen: Schweiz, Europa, Mittlerer Osten und Afrika, Nord- und Südamerika sowie Asien-Pazifik. In Shared Services ([weitere Informationen über Shared Services, siehe Seiten 42–46](#)) haben wir darüber hinaus Konzerndienstleistungen und geschäftsunterstützende Aktivitäten gebündelt:

- Der CFO-Bereich umfasst die Finanzbuchhaltung, Controlling, Produktkontrolle, Steuern, Treasury, Investor Relations, Neugeschäfte und Global Insurance.
- Der COO-Bereich umfasst Bank Efficiency Management, Centers of Excellence, Corporate Communications, Corporate Development, Corporate Real Estate and Services, Human Resources, Operational Excellence, Public Policy and Supply Management.
- Der Bereich General Counsel unterstützt die Divisionen, Regionen und Shared Services in rechtlichen und regulatorischen Belangen und trägt damit zur Wahrung des guten Rufs der Credit Suisse bei. Der Bereich stellt den Mitarbeitenden die erforderlichen Instrumente und Mittel zur Verfügung, damit die Einhaltung sämtlicher interner Richtlinien und Gesetze, Verordnungen und Vorschriften sichergestellt ist.
- Der CRO-Bereich umfasst Strategic Risk Management, Credit Risk Management, Risk Measurement and Management und Operational Risk Oversight, die eng zusammenarbeiten, um eine strikte Risikokontrolle zu gewährleisten und dazu beizutragen, dass unser Risikokapital vernünftig eingesetzt wird.
- Der Bereich Information Technology ist für die Informationstechnologie der Credit Suisse zuständig und unterstützt mit innovativen Systemen und Plattformen die Divisionen, Regionen und Shared Services beim Erbringen von Dienstleistungen und bei der Abwicklung von Transaktionen.

Die CEOs der Divisionen und Regionen sind direkt dem CEO der Gruppe unterstellt. Zusammen mit dem CFO, CRO und COO bilden sie die Geschäftsleitung der Credit Suisse ([weitere Informationen über unsere Geschäftsleitung, siehe Seiten 50–51](#)).

Mit unserer Struktur streben wir eine intensive divisionsübergreifende Zusammenarbeit an sowie eine gemeinsame Nutzung von Ressourcen in den einzelnen Regionen. Die Regionen erfüllen verschiedene Funktionen zur Koordination und Unterstützung des globalen Geschäfts der drei Divisionen. Auf strategischer Ebene sind sie verantwortlich für die Entwicklung des Unternehmens als Ganzes sowie für die Umsetzung regionaler Geschäftspläne, Projekte und Initiativen. Zudem überwachen sie die Finanzergebnisse in ihrem Marktgebiet. Jede Region ist verantwortlich für die Beziehungen zu den Aufsichtsbehörden in ihrem Zuständigkeitsgebiet sowie für das regulatorische Risk Management und die Lösung von Angelegenheiten auf regionaler Stufe oder in den einzelnen Ländern. In den Verantwortungsbereich der Regionen gehören zudem die Kunden- und Mitarbeiterbetreuung, die Koordination der Shared-Services-Leistungen sowie die Geschäftsunterstützung in der Region.

## Key Market Regions

**Americas** umfasst Aktivitäten in den USA, in Kanada sowie Lateinamerika und beschäftigt 11 400 Mitarbeitende. In den USA konzentrieren wir uns darauf, die Erträge im Investment Banking günstiger zu diversifizieren, indem wir uns verstärkt auf weniger korrelierte, wachstumsstarke Geschäfte konzentrieren wie Aktienderivate, Prime Services, Zins- und Devisenprodukte sowie elektronischer Handel. Im Private Banking entwickeln wir unsere Onshore-Vermögensverwaltung weiter und sehen grosses Potenzial für integrierte, divisionsübergreifende Lösungen. Wir haben unser Private-Banking-Geschäft in den USA 2008 mit 110 zusätzlichen Kundenberatern wesentlich ausgebaut. Mit der Lancierung neuer Private-Equity-Produkte und dem Ausbau der Hedge-Fonds entwickeln wir unser Geschäft mit alternativen Anlagen. In Kanada bauen wir auf unsere beste-



hende Marktposition im Wertschriftengeschäft und nutzen unsere Stärke im Beratungsgeschäft. In Lateinamerika werden wir unsere führende Marktposition in Brasilien nutzen und unseren Kunden Zugang zur gesamten Palette an integrierten Dienstleistungen bieten. Zudem entwickeln wir unser Private-Banking-Onshore-Geschäft in Mexiko weiter.

**Asia Pacific** umfasst hauptsächlich Aktivitäten in Australien, China, Hongkong, Indien, Indonesien, Japan, Korea, Malaysia, den Philippinen, Pakistan, Singapur, Taiwan und Thailand. In der Region sind 6600 Mitarbeitende tätig. Wir wollen unsere Präsenz in grösseren Märkten wie Australien, China, Indien und Japan wesentlich ausbauen, unsere Angebotspalette in anderen Ländern erweitern und in neue vielversprechende Geschäftsfelder investieren. Wir wollen zum bevorzugten Partner ausgewählter Kunden werden, streben aber auch nach einer verbesserten Abdeckung des mittleren Marktsegments, mit dem Ziel, unseren Kundenfokus laufend zu verstärken. Im Vordergrund steht dabei die Weiterentwicklung unserer spezifischen Wertschöpfung für Kunden der Region, indem wir unser globales Know-how und unser Marktverständnis zum Tragen bringen, speziell in den Bereichen Alternative Investments, strukturierte Produkte und Privat-Finanzierung.

**Europe, Middle East and Africa (EMEA)** umfasst Aktivitäten in 28 Ländern und beschäftigt 8800 Mitarbeitende. Das Management und die Mehrheit der Supportfunktionen sind in London angesiedelt. Wir verfügen über ein diversifiziertes Marktportfolio, das von Industrienationen in Westeuropa bis zu Schwellenmärkten im Nahen Osten und in Russland reicht. Wir setzen unsere kundenorientierte, integrierte Strategie auf Länderebene um und bedienen überwiegend Kunden, die massgeschneiderte und innovative Lösungen wünschen. Um unsere Ressourcen optimal zu nutzen, fördern wir die Zusammenarbeit und Mobilität unserer Mitarbeitenden über Divisions- und Landesgrenzen hinweg und engagieren talentierte Nachwuchskräfte. Wir verfolgen eine aktive Kooperationsstrategie, besonders mit anderen Finanzinstituten, und treiben entsprechende Initiativen systematisch voran. Hohe Priorität hat der Ausbau und die Vertiefung von Kundenbeziehungen sowie die Entwicklung massgeschneiderter, integrierter Kundenlösungen in den Zielmärkten. Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie sind wir daran, unsere Präsenz in der Region weiter auszubauen und unser Angebot zu erweitern.

**Die Schweiz**, unser Heimmarkt, umfasst ein breites Geschäftsportfolio. In der Schweiz sind über 21000 Mitarbeitende für die Credit Suisse tätig. Im Schweizer Retail-Geschäft wollen wir unser organisches Wachstum weiter beschleunigen. Dabei konzentrieren wir uns auf die Kundenakquisition und -bindung. Mit umfassenden Marketingaktivitäten stärken und kommunizieren wir unseren Kundenfokus, unterstützt durch die laufende Optimierung unseres Geschäftsstellen-Netzwerks.

Im Wealth Management bieten wir fachliche Beratung und eine umfassende Palette an Anlageprodukten und -dienstleistungen, die auf verschiedene Kundengruppen zugeschnitten sind. Wir nutzen unsere divisionsübergreifenden Ressourcen für massgeschneiderte, hochwertige Lösungen, z.B. bei der Erbschaftsberatung. Im Schweizer Firmenkundengeschäft und bei institutionellen Kunden streben wir weiteres Wachstum an, indem wir mit erstklassigen, spezifischen Lösungen auf Kundenbedürfnisse eingehen und das Potenzial der integrierten Bank nutzen. Wachstumssegmente umfassen besonders international ausgerichtete kleinere und mittlere Unternehmen, sowie mittelgrosse institutionelle Anleger und Finanzinstitute mit Bedarf an Transaktionsdienstleistungen.

# Unternehmerische Verantwortung

Die unternehmerische Verantwortung bildet die Grundlage unserer gesamten Tätigkeit. Die grösste Verpflichtung der Credit Suisse besteht deshalb darin, das Kerngeschäft im Interesse ihrer Eigentümer, Kunden und Mitarbeitenden verantwortungsvoll und erfolgreich zu führen. Gleichzeitig sind wir bestrebt, auch anderen Anspruchsgruppen gerecht zu werden, uns in die Gesellschaft einzubringen und im Interesse der Umwelt nachhaltig zu handeln.

In unserer Geschäftstätigkeit legen wir besonderen Wert auf Integrität, Professionalität und verantwortungsvolles Handeln. Unser im Jahr 2008 aktualisierter Code of Conduct legt hierzu zehn Grundwerte fest, die für alle Mitarbeitenden der Credit Suisse verbindlich sind. Dazu zählt auch das Bekenntnis zur Nachhaltigkeit in Umweltbelangen und zu gesellschaftlicher Verantwortung. Beides erachten wir als wichtige Faktoren für unseren langfristigen Geschäftserfolg, weshalb wir grossen Wert darauf legen, diese Verantwortung auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten bestmöglich wahrzunehmen.

## Verantwortungsbewuster Umgang mit der Umwelt

Wir setzen uns auf mehreren Ebenen für eine nachhaltige Entwicklung ein: Für unsere Kunden bieten wir Produkte und Dienstleistungen mit einem Fokus auf Umwelt und Gesellschaft. So nutzten wir auch 2008 unsere Kompetenz, um Produkte und Beratung in den Bereichen erneuerbare Energien, Ressourcen-Effizienz oder Klimaschutz anzubieten. Gleichzeitig bleiben wir der Idee der Mikrofinanz verpflichtet. Ein wichtiger Pfeiler zur Integration von Nachhaltigkeits-Aspekten in unser Kerngeschäft bildet auch die Risikoprüfung. Durch umfassende interne Prüfungsprozesse wollen wir den verantwortungsbewussten Umgang mit Umwelt- und gesellschaftlichen Risiken bei unseren Transaktionen sicherstellen.

## Seit 2006 in der Schweiz klimaneutral

Bei den innerbetrieblichen Massnahmen stützen wir uns auf unser Umweltmanagementsystem, welches nach ISO 14001 zertifiziert ist. Seit 2006 klimaneutral in der Schweiz, arbeiteten wir auch 2008 daran, unsere Treibhausgas-Emissionen weiter zu reduzieren mit dem Ziel, in naher Zukunft als eine der ersten Grossbanken weltweit CO<sub>2</sub>-neutral zu sein.

Auch als Arbeitgeber war die Credit Suisse 2008 im Lichte der Finanzkrise gefordert. So haben wir unsere Geschäftstätigkeiten an die veränderten Bedürfnisse von Kunden und Märkten

angepasst, dies mit den entsprechenden Konsequenzen für die betroffenen Bereiche und deren Mitarbeitenden.

## Zusammenarbeit mit Arbeitnehmervertretungen

Solch schwerwiegende Entscheidungen werden von der Credit Suisse mit äusserster grosser Sorgfalt umgesetzt: Wir bemühen uns um verträgliche Lösungen, arbeiten eng mit den Arbeitnehmervertretungen zusammen und unterstützen die Betroffenen. Wir anerkennen aber, dass diese Zeit für alle eine grosse Herausforderung bedeutet. Umso mehr legen wir Wert darauf, dass unsere Mitarbeitende ihren Arbeitgeber als verlässlichen Partner wahrnehmen, der ihnen auch langfristig attraktive und bereichernde Berufsmöglichkeiten bieten kann, dies in einem chancengleichen und diskriminierungsfreien Arbeitsumfeld.

## Vier globale Initiativen

Zu diesem partnerschaftlichen Verständnis gehört auch, dass die Credit Suisse ihre Mitarbeitenden ermutigt und unterstützt, sich für die Gesellschaft und soziale Anliegen zu engagieren, zum Beispiel über unser unternehmensweites Volunteering-Programm. Unsere Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnerorganisationen ermöglicht es der Credit Suisse und ihren Mitarbeitenden, sich beispielsweise für die Umwelt oder für die nachhaltige Verbesserung der Lebenssituation benachteiligter Menschen einzusetzen. Zudem haben wir 2008 mit der Umsetzung von vier globalen Initiativen begonnen, welche gezielt Projekte in den Bereichen Bildung, Mikrofinanz, Klimaschutz und humanitäre Hilfe unterstützen.

Weiterführende Informationen zu unserem Engagement bieten unser Bericht «Unternehmerische Verantwortung 2008» und die Website [www.credit-suisse.com/verantwortung](http://www.credit-suisse.com/verantwortung).



# Finanzbericht

# Strategie

## Branchentrends und Wettbewerb

Die Finanzdienstleistungsbranche wurde 2008 durch eine weltweite Finanzkrise in ihren Grundfesten erschüttert. Die schwierigen Bedingungen an den Hypothekmärkten 2007 wirkten sich im Jahr 2008 zunehmend auch auf die Kredit- und Finanzmärkte aus und führten zu beispiellosen Marktverwerfungen, Volatilität und einer drastischen Verschlechterung des Wirtschaftsumfelds. Unsicherheit bezüglich der Bewertung und der Risiken komplexer Finanzprodukte verunmöglichte praktisch die Refinanzierung vieler Banken am Markt und stellte die Stabilität des globalen Finanzsystems auf die Probe. Mit energischen Interventionen unterstützten Regierungen und Zentralbanken rund um den Globus die betroffenen Finanzinstitute mit dem Ziel, Systemrisiken zu reduzieren und das Vertrauen in die Märkte wiederherzustellen. Während die Krise trotz der zahlreichen, teils zeitlich beschränkten Notfallprogramme verschiedener Staaten noch immer andauert, befassen sich Politiker, Aufsichtsbehörden und Branchenvertreter nun vermehrt mit den Ursachen und der Zukunft der Bankenbranche und ihrer Regulierung.

Im November 2008 fand in Washington ein Gipfeltreffen der G-20-Länder zur Stärkung der Weltwirtschaft und zur Abstimmung des Krisenmanagements statt. Es wurden gemeinsame Grundsätze für eine künftige Kapitalmarktarchitektur vereinbart, wie grössere Transparenz, ein Ausbau der Rechenschafts- und Haftungspflichten, eine gestärkte Aufsicht und Kontrolle, eine bessere internationale Zusammenarbeit sowie Reformen der internationalen Finanzinstitutionen, um Schwellenmärkten und Entwicklungsländern ein grösseres Gewicht und eine bessere Vertretung zu verschaffen. Über 40 konkrete Vorschläge wurden entwickelt. Sie werden derzeit unter Beteiligung internationaler Gremien wie des Internationalen Währungsfonds, des Financial Stability Forum, des Institute of International Finance und der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich weiter ausgearbeitet. Ein weiterer G-20-Gipfel ist im April 2009 geplant, aber die Marktentwicklungen im Jahr 2008 und erste regulatorische Massnahmen lassen für die kommen-

den Jahre tief greifende Veränderungen in Richtung eines neuen Wettbewerbsumfeldes erwarten.

Das Wettbewerbsumfeld im Finanzdienstleistungssektor hat sich aufgrund von Konsolidierung und staatlicher Intervention wesentlich verändert. Führende Marktteilnehmer ersuchten um Insolvenzschutz, wurden übernommen oder beschlossen mit behördlicher Genehmigung die Umwandlung in Bankholdinggesellschaften. Damit wird das Investment Banking künftig von den Aufsichtsbehörden stärker kontrolliert, was zu einer Angleichung der Wettbewerbsposition inländischer und ausländischer Konkurrenten führen wird. Eine zweite wichtige Entwicklung im Jahr 2008 war die weit reichende Nothilfe der Regierungen an Finanzinstitute in Form von Staatsgarantien, Liquidität, Finanzierungen, Kapitaleinschüssen oder gar Verstaatlichungen. Aufgrund fehlender internationaler Kooperationsabkommen und aufgrund der unterschiedlichen Bedürfnisse erfolgten die Interventionen hauptsächlich auf nationaler Ebene, was zu einer heterogenen finanzpolitischen Landschaft führte, insbesondere in Europa. Zwar war und ist die verstärkte politische Einflussnahme zur Stabilisierung der Märkte unerlässlich, deren langfristige Auswirkungen sind jedoch noch kaum absehbar. In der Schweiz, unserem Heimmarkt, wurde für Grossbanken und somit auch für die Credit Suisse ein konservativeres Kapitalregime eingeführt mit höheren Kapitalanforderungen und einer Leverage Ratio (Verschuldungsquote).

Infolge der strafferen regulatorischen Auflagen und der höheren Kapitalanforderungen, jedoch auch aufgrund des konservativeren Verhaltens von Kunden, der verstärkten Nachfrage nach Standardprodukten mit tiefen Margen sowie der deutlich geringeren Vermögensbasis, erwarten wir, dass das Geschäftsumfeld schwierig bleibt. Zudem wird die Verschlechterung des Wirtschaftsumfelds die Qualität der Kreditportfolios beeinflussen. Aus diesen Gründen erwarten wir grossflächige Effizienzsteigerungsprogramme und Zurückhaltung bei Infrastrukturausgaben in den kommenden Jahren. Im Übergang zu weniger risikoreichen Geschäftsmodellen dürften Banken ihre Geschäftsportfolios überprüfen und sich vermehrt auf ihr Kernge-

schäft konzentrieren. Wir glauben, dass das gegenwärtige Marktumfeld Chancen für gut kapitalisierte und flexible Marktteilnehmer bietet. Längerfristig dürfte die Finanzdienstleistungsbranche weiterhin von der Globalisierung, der individuellen Vermögensbildung und von den internationalen Kapitalströmen profitieren.

### **Beschleunigte Umsetzung der Bankstrategie**

Mit unserer kundenorientierten integrierten Bankstrategie, die wir seit 2006 konsequent verfolgen, fühlen wir uns in der Lage, uns in einem sich verändernden Geschäftsumfeld erfolgreich zu behaupten. Unsere Strategie wurde 2008 auf die Probe gestellt, und auch wenn wir von den Marktverwerfungen hart getroffen wurden, erwies sich unser diversifiziertes Geschäftsmodell als klarer Vorteil. Der Nettoverlust von CHF 8,2 Mia. im Jahr 2008 und die Wertberichtigungen der Finanzanlagen im Investment Banking von netto CHF 10,9 Mia. waren beträchtlich. Aber dank unserer Finanzstärke meisterten wir die Finanzkrise, indem wir 2008 konsequent drei Prioritäten umsetzten, die wir bereits 2007 in einer frühen Phase der Krise definiert hatten:

- **Risikoabbau:** Mit einem umfassenden Paket an Massnahmen haben wir unsere Risikopositionen 2008 weiter aggressiv abgebaut. Auf Gruppenstufe verringerten wir unser Positionsrisiko (99% Konfidenz) währungsbereinigt um 18%, vorwiegend aufgrund der reduzierten Engagements in den Bereichen Leveraged Finance und kommerzielle Immobilien. Per Ende 2008 lagen unsere Handelsrisiken nach Massgabe unseres skalierten VaR-Modells um 36% tiefer bei CHF 185 Mio. gegenüber CHF 291 Mio. per Ende 2007.
- **Liquidität:** Wir haben 2008 unser konservatives Liquiditäts- und Finanzierungsprofil bewahrt. Insgesamt stellten wir 2008 dem Markt Nettoliquidität zur Verfügung und waren in der Lage, unseren Finanzierungsplan für 2008 zu erfüllen. Die Struktur unserer unbesicherten Finanzierung blieb weitgehend stabil, mit Kundeneinlagen und langfristigen Verbindlichkeiten als wichtigste Quellen.
- **Kapitalstärke:** Angesichts der Marktunsicherheiten stellten wir eine starke Kapitalbasis sicher, nicht zuletzt auch als entscheidenden Wettbewerbsvorteil und Mehrwert für unsere Kunden. Per Ende 2008 betrug unsere konsolidierte BIZ-Kernkapitalquote 13,3% gegenüber 10,0% per Ende 2007, auch dank der Aufnahme von CHF 14,2 Mia. BIZ-Kernkapital.

Dank der erfolgreichen Umsetzung dieser Prioritäten meisterten wir 2008 das anspruchsvolle Marktumfeld mit einer geringen Verwässerung der Anteile unserer Aktionäre sowie ohne Kapitalhilfe der Schweizer Regierung in Anspruch nehmen zu müssen. Unsere besonderen Anstrengungen im Umgang mit Kunden zeigten Wirkung, besonders im Private Ban-

king, wo wir während des ganzen Jahres auf hohem Niveau profitabel arbeiteten und über CHF 50 Mia. an Neugeldzufluss verzeichneten. Aufgrund der eingehenden Analyse der längerfristigen Auswirkungen der Finanzkrise beschlossen wir einschneidende Massnahmen zur beschleunigten Umsetzung unserer integrierten, auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Bankstrategie. Dabei streben wir einen weiteren deutlichen Abbau von Risiken und Kosten an, was zusätzliches Kapital freisetzen wird, um die Herausforderungen des veränderten Marktumfelds zu meistern und Chancen zu nutzen. Damit einher geht eine Reduktion des Personalbestands um 5300 Mitarbeitende. Per Ende 2008 wurden in einem ersten Schritt 2600 Stellen abgebaut; der Abbau ist voraussichtlich bis Mitte 2009 abgeschlossen. Insgesamt sind wir auf Kurs, mit diesen Massnahmen unsere Kostenbasis um rund CHF 2 Mia. zu reduzieren.

- Im Private Banking investieren wir weiterhin umsichtig in Wachstum, weltweit und in der Schweiz. Wir haben für alle Regionen Wachstumspläne erarbeitet und werden im Rahmen der Umsetzung eine grössere Anzahl zusätzlicher Kundenberater einstellen, um bei einer Markterholung den Zufluss von Neugeldern zu beschleunigen. Im Zuge unserer Client-Centricity-Initiative werden wir unsere Angebote für alle Kundensegmente weiterentwickeln und uns speziell auf die Pflege unserer sehr vermögenden Privatkunden konzentrieren.
- Im Investment Banking richten wir angesichts der fundamental veränderten Kundennachfrage die Geschäftstätigkeit neu aus. Von der Konzentration auf das Kundengeschäft und Broker-Dealer-Transaktionen und von reduzierten Risikolimiten für komplexe strukturierte Produkte versprechen wir uns eine Reduktion der Volatilität und eine Steigerung der Kapitaleffizienz. Wir reduzieren den Bedarf an Kapital, indem wir uns unter anderem aus grossen Teilen der Eigenhandelsaktivitäten zurückziehen. 2008 reduzierten wir die risikogewichteten Aktiven um 31% auf USD 163 Mia. (auf einheitlicher methodologischer Basis), per Ende 2009 wollen wir sie bis auf USD 135 Mia. verringern.
- Im Asset Management konzentrieren wir uns auf alternative Anlagen, die Vermögensstruktur und das Schweizer Geschäft. Das sind skalierbare Geschäfte mit hohen Margen, die unseren Kunden ausgezeichnete Anlagechancen bieten. Im vierten Quartal entschieden wir, bestimmte Geldmarktfonds aufzulösen und den Grossteil unseres traditionellen Fondsgeschäfts an Aberdeen Asset Management, einen führenden britischen Vermögensverwalter, zu verkaufen. Im Gegenzug übernehmen wir eine Beteiligung von bis zu 24,9% an Aberdeen. Mit der neuen Organisation sind auch weitere Kosteneinsparungen möglich.

Wir bleiben unserem integrierten kundenzentrierten Geschäftsmodell verpflichtet. Es bildet die Grundlage für die hervorragende Qualität unserer Dienstleistungen und ermöglicht

eine verbesserte Ausschöpfung möglicher Synergien. Die Zusammenarbeit unserer Geschäftsbereiche stellt eine stabile Ertragsquelle mit hohen Margen dar (**Eine detailliertere Übersicht über unsere Geschäftsbereiche finden Sie auf den Seiten 16–46. Die Ergebnisse der Geschäftsbereiche 2008 befinden sich auf den Seiten 61–65.**).

### Prioritäten und Ziele

2009 und darüber hinaus konzentrieren wir uns darauf, im weiterhin schwierigen und sich verändernden Geschäftsumfeld zu bestehen, unsere kundenorientierte integrierte Bankstrategie beschleunigt umzusetzen und die sich bietenden Marktchancen zu nutzen. Über die Geschäftszyklen hinweg streben wir ein profitables Wachstum an mit einem besser diversifizierten Geschäftsportfolio und einem konservativeren Risiko-Ertrags-Profil. Um dies zu erreichen, halten wir an unseren fünf strategischen Prioritäten fest:

- **Kunden:** Wir stärken laufend unseren Kundenfokus und konzentrieren uns dabei besonders auf Kunden mit komplexen Bedürfnissen, die sich auf mehrere Produkte erstrecken. Dies sind sehr vermögende Privatkunden, grosse und mittelgrosse Firmen, Unternehmer, institutionelle Kunden und Hedge-Fonds. Das Investment Banking konzentriert sich vermehrt auf den Handel für Kunden und auf Broker-Dealer-Transaktionen. Wir werden unsere Produktpalette entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden weiterentwickeln und unsere weltweite Präsenz weiter ausbauen. 2008 haben wir ein weltweites Kundenbetreuungsmodell lanciert, das auf dem 2007 in der Schweiz eingeführten Betreuungsmodell für Top-Kunden aufbaut. Zudem haben wir 2008 im Private Banking 340 weitere Kundenberater eingestellt und unsere Präsenz in China, Indien, Pakistan, Indonesien und in der Golfregion weiter ausgebaut.
  - **Zusammenarbeit:** Um unseren Kunden bedürfnisgerechte und hochwertige Lösungen anzubieten, fördern wir die divisions- und funktionsbereichübergreifende Zusammenarbeit unserer Mitarbeiter. Zu den wichtigsten Initiativen zählen die Entwicklung massgeschneiderter Lösungen für Kunden sowie die Intensivierung der Kunden- und Vermögensvermittlung über Divisions- und Geschäftsbereichsgrenzen hinweg. Wir überprüfen unsere entsprechenden Fortschritte systematisch und haben uns für den Ertrag aus divisionsübergreifender Zusammenarbeit das Ziel von mindestens CHF 10 Mia. bis 2012 gesetzt. Während der Marktverwerfungen der jüngsten Zeit erwies sich der Ertrag aus solcher Zusammenarbeit als robust, gerade im Umgang mit sehr vermögenden Kunden. Unsere integrierte Bankstrategie erwies sich 2008 als eine stabile Ertragsquelle mit hohen Margen. Wir generierten insgesamt CHF 5,2 Mia. an Ertrag aus divisionsübergreifender Zusammenarbeit, bloss 12% weniger als im wesentlich besseren Marktumfeld von 2007.
  - **Kapital- und Risikomanagement:** Gerade in der Finanzkrise 2008 erwiesen sich eine starke Kapitalbasis und eine gesunde Liquidität als wichtiger denn je. Wir setzen unser Kapital diszipliniert ein und stellen unsere Risiken auf Basis ökonomischer Betrachtungen in Beziehung zu den Kundenbedürfnissen und unseren Kapitalressourcen. Wir überwachen und entwickeln unser Geschäftsportfolio systematisch hinsichtlich Risiko-Rendite-Ziele und des Mehrwertes unserer integrierten Bankstrategie. 2009 wird das Investment Banking den Umfang seiner Geschäftstätigkeit mit komplexen Produkten weiter reduzieren, einschliesslich einer generellen Reduktion des Risikokapitals und der Aufgabe gewisser Aktivitäten im Eigenhandel.
  - **Effizienz:** Wir wollen unsere Effizienz steigern, ohne dadurch unser Wachstum und unsere Reputation aufs Spiel zu setzen. In unserem Kerngeschäft streben wir ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von 65% an. Wir fördern eine Kultur des Kostenbewusstseins und stärken laufend die Effizienz unserer Abläufe (Operational Excellence). Bei Projekten zur Verbesserung der Effizienz ist das Management stark involviert, und wir wollen unsere Centers of Excellence weiter ausbauen. Seit deren Einführung vor vier Jahren wurden dort über 7000 Rollen oder 13% unseres Personalbestands angesiedelt. Wir führen auch unser Programm der Operational Excellence weiter als methodische Plattform für permanente Verbesserung und verstärkte Kundenausrichtung. Die Methode ist mittlerweile zu einem Schlüsselement bei der Umsetzung strategischer Vorhaben geworden.
  - **Mitarbeitende:** Wir wollen weiterhin hoch qualifizierte Mitarbeitende gewinnen, entwickeln und an uns binden, um unseren Kunden hervorragende, integrierte Wertschöpfungsansätze bieten zu können. Wir fördern die Entwicklung ihrer Laufbahn über die Divisionen und Regionen hinweg und unterstützen die laterale Rekrutierung und die interne Mobilität. Wir verlangen von unseren Mitarbeitenden die Einhaltung höchster ethischer Standards in Übereinstimmung mit unserem Code of Conduct. Bei der Entlohnung gehen wir umsichtig vor, wobei wir einerseits die individuelle Leistung und jene des Unternehmens berücksichtigen, andererseits aber auch die Interessen der Mitarbeitenden mit jenen der Aktionäre in Einklang zu bringen suchen. Zur produktiveren Nutzung unseres Mitarbeiterbestands haben wir 2008 ein weltweites HR-Transformationsprojekt initiiert, eine unserer umfassendsten Operational-Excellence-Initiativen.
- Um unsere Fortschritte zu messen und unsere Leistungen einzuschätzen, haben wir diverse Leistungsindikatoren für Wachstum, Effizienz, Performance, Risiko und Eigenmittel definiert, die über die Geschäftszyklen hinweg erreicht werden sollen. Aufgrund des Geschäftsumfelds haben wir unsere Ziele zu Beginn des Jahres 2009 überprüft und angepasst.

# Zusammenfassung des Geschäftsergebnisses

Die Credit Suisse verzeichnete im Jahr 2008 einen Reinverlust von CHF 8,218 Mio. Dieses Ergebnis ist enttäuschend. Doch wir konnten im vergangenen Jahr unsere Geschäftsbereiche weiter festigen. Wir agierten umsichtig und machten grosse Fortschritte bei unseren vier wichtigsten Zielen.

Wir verzeichneten im Jahr 2008 einen Reinverlust von CHF 8218 Mio. gegenüber einem Reingewinn von CHF 7760 Mio. im Jahr 2007. Der Reinverlust beinhaltete einen Verlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen von CHF 531 Mio. im Zusammenhang mit der Vereinbarung, Teile des Global-Investors-Geschäfts des Asset Management zu verkaufen. Der Nettoertrag betrug CHF 11 862 Mio., was einem Rückgang um 66 % gegenüber 2007 entspricht. Der Geschäftsaufwand verringerte sich gegenüber 2007 um 8 % auf CHF 23 212 Mio.

Das verwässerte Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen betrug im Berichtsjahr negative CHF 7.33 gegenüber positiven CHF 6.95 im Jahr 2007. Die Eigenkapitalrendite belief sich auf negative 21,1 % gegenüber posi-

tiven 18,0 % im Jahr 2007. Wir konnten unsere starke Kapitalbasis weiter stärken und verzeichneten per Ende 2008 eine BIZ-Kernkapitalquote gemäss Basel II von 13,3 %. Der Anstieg gegenüber den 10,0 % per Ende 2007 ist auf die Reduktion der risikogewichteten Aktiven und auf die Stärkung des Kernkapitals zurückzuführen. Die für 2007 ausgewiesene Kernkapitalquote unter Basel I lag bei 11,1 %.

## Ziele und Erfolge im Jahr 2008

Unser oberstes Ziel war die Bewahrung unserer Kapitalkraft. Dank unserer Massnahmen hatte die Credit Suisse mit 13,3 % per Ende 2008 eine der branchenweit besten Kernkapitalquoten und erreichte diese ohne bedeutende Verwässerung

## Credit Suisse Group

In Mio. CHF, soweit nicht anders vermerkt	2008	2007
Nettoertrag, Kernergebnis	11 862	34 539
Geschäftsaufwand	23 212	25 159
Reingewinn/(-verlust) aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(7 687)	7 754
Reingewinn/(-verlust)	(8 218)	7 760
Eigenkapitalrendite	(21,1%)	18,0%
Verwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, in CHF	(7.33)	6.95
BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1)	13,3 %	11,1 %
Anzahl Mitarbeitende	47 800	48 100
Verwaltete Vermögen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, in CHF Mia.	1 106,1	1 462,8

des Aktienkapitals. Unsere starke Kapitalbasis ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, insbesondere bei jenen Kunden, die einen soliden und vertrauenswürdigen Partner suchen. Zudem emittierten wir Fremdkapital im Umfang von CHF 37,1 Mia.

Unser zweites Ziel, das wir erfolgreich umgesetzt haben, war der deutliche Risikoabbau im Investment Banking. Per Ende 2008 haben wir unsere illiquiden Positionen in Leveraged Finance und strukturierten Produkten gegenüber Ende des dritten Quartals 2007 um 87 % abgebaut. Zudem wurden die risikogewichteten Positionen gegenüber Ende 2007 um 31 % verringert. 2009 werden wir die Risiken weiter deutlich abbauen.

Unser drittes Ziel war, in allen Geschäftsbereichen die positive Kundenentwicklung beizubehalten. Besonders erfolgreich waren wir im Private Banking, das 2008 eine gute Profitabilität erzielte und Netto-Neugelder von mehr als CHF 50 Mia. verzeichnete. Das Gesamtergebnis im Investment Banking ist zwar enttäuschend, doch das Geschäft mit Kunden bei Zinsprodukten, Devisen, Prime Services und Cash Equities entwickelte sich positiv und erwirtschaftete 2008 gute Ergebnisse. Im Asset Management, dessen Gesamtergebnis aufgrund wesentlicher Wertminderungen geschmälert wurde, verzeichneten wir einen guten Neugeldzufluss beim strategisch wichtigen und hochmargigen Geschäft mit alternativen Anlagen.

Das vierte Ziel für 2008 war die beschleunigte Umsetzung unserer Strategie. Die Credit Suisse setzte dieses Ziel in allen drei Divisionen um: Im Private Banking verstärkten wir im Bereich Wealth Management unsere Kapazitäten um 340 Kundenberater. Das Investment Banking wurde stärker auf das Kundengeschäft ausgerichtet, die Kapitaleffizienz verbessert und die Struktur gestrafft, um die Ertragsvolatilität zu reduzieren und diesen wichtigen Geschäftsbereich besser auf die Bedürfnisse des integrierten Geschäftsmodells auszurichten. Im Asset Management haben wir das Geschäftsportfolio weiter gestrafft, unter anderem durch die Auflösung von Geldmarktfonds und den Verkauf eines Grossteils des traditionellen Fonds-

geschäfts an die britische Firma Aberdeen Asset Management. Damit ist die Credit Suisse so aufgestellt, dass sie einerseits weniger anfällig ist, sollte das schwierige Marktumfeld in den kommenden Monaten andauern, andererseits aber von einer Markterholung profitieren kann.

### Gesamtergebnis

Unser Ergebnis für 2008 war von den beispiellosen Verwerfungen an den Finanz- und Kreditmärkten geprägt. Der Nettoertrag im Private Banking zeigte die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäfts in dieser Phase der Marktturbulenzen. Das Ergebnis im Private Banking beinhaltete nichtkreditbezogene Rückstellungen im Zusammenhang mit Auction Rate Securities (ARS) und Kosten im Zusammenhang mit der Schliessung einer Kundenposition. Das Investment Banking verbuchte einen wesentlichen Verlust vor Steuern. Dieser beinhaltete weitere Netto-Wertverluste in unseren Geschäftsbereichen Leveraged Finance und strukturierte Produkte. Weitere Bereiche, die massgeblich von den starken Marktverwerfungen betroffen waren und wesentliche Verluste verzeichneten, waren strukturierte Anleihenderivate, Leveraged-Finance-Handel, Emerging-Markets-Handel, Long-/Short- und Event- und Risikoarbitrage-Aktienhandelsstrategien, Aktienderivate und Wandelanleihen. Ein gutes Ergebnis erzielten wir in unseren kundenorientierten Geschäften wie Zins- und High-grade-Produkte in den USA und Europa, Cash Equities und Prime Services. Das Asset Management verbuchte einen Verlust vor Steuern, der auf wesentliche Private-Equity- und andere Anlageverluste und Netto-Wertverluste aus eigenen Geldmarktfonds zurückzuführen war.

Wir verfolgten den konsequenten Abbau von Positionen sowohl in Bereichen, die am stärksten von den Verwerfungen an den Hypothekar- und Kreditmärkten betroffen waren, als auch bei den Wertschriften aus eigenen Geldmarktfonds. Unser Ergebnis beinhaltete auch Fair-Value-Gewinne von CHF 4988 Mio. auf dem Fremdkapital der Credit Suisse aufgrund der

## Private Banking

In Mio. CHF, soweit nicht anders vermerkt	2008	2007
Nettoertrag	12 907	13 522
Geschäftsaufwand	8 924	8 095
Ergebnis vor Steuern	3 850	5 486
davon Wealth Management	2 083	3 865
davon Corporate & Retail Banking	1 767	1 621
Gewinnmarge, vor Steuern	29,8%	40,6%
Netto-Neugelder, in CHF Mia.	50,9	53,5
Verwaltete Vermögen, in CHF Mia.	788,9	995,4



Ausweitung der Kreditrisikoprämien. Der Hauptteil davon wurde dem Investment Banking gutgeschrieben.

Der Geschäftsaufwand sank hauptsächlich aufgrund geringerer leistungsbezogener Vergütungen, die durch Kosten von CHF 833 Mio. im Zusammenhang mit der beschleunigten Umsetzung unserer Strategie, die im Corporate Center verbucht wurden, und höherer nichtkreditbezogener Rückstellungen im Wealth Management teilweise kompensiert wurden. 2008 erzielten wir einen Ertragssteuervorteil. Dies geschah aufgrund der geografischen Diversifikation unserer Ergebnisse und der Aktivierung eines Ertragssteuervorteils für die Verluste in der Berichtsperiode.

Das verwaltete Vermögen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen belief sich per Ende 2008 auf CHF 1106,1 Mia. Das entspricht einem Rückgang um CHF 356,7 Mia. oder 24,4 % gegenüber Ende 2007. Der Rückgang ist vor allem auf negative Marktbewegungen und Fremdwährungseinflüsse, einen Nettovermögensabfluss im Asset Management und die Schliessung bestimmter US-Geldmarktfonds zurückzuführen. Wir verzeichneten einen Nettovermögensabfluss von CHF 63,3 Mia. im Asset Management und Zuflüsse von CHF 50,9 Mia. im Private Banking (CHF 42,2 Mia. im Wealth Management und CHF 8,7 Mia. im Corporate & Retail Banking).

### Private Banking

Im Private Banking betrug das Ergebnis vor Steuern CHF 3850 Mio., ein Rückgang von 30% gegenüber 2007. Trotz des schwierigen Marktumfelds verzeichneten wir einen soliden Nettoertrag von CHF 12907 Mio., was allerdings einem Rückgang von 5 % entspricht. Der Nicht-Zinserfolg verringerte sich um 11 %, was hauptsächlich auf geringere transaktionsabhängige Kommissions- und Gebührenerträge infolge eines deutlichen Rückgangs der Kundenaktivität zurückzuführen war. Zudem fielen im Wealth Management die vermögensabhängigen Kommissionen, hauptsächlich bei den aktiv verwalteten Anlageprodukten, infolge eines Rückgangs der durchschnittlich verwal-

teten Vermögen geringer aus. Der Zinserfolg stieg um 8 % infolge höherer Erträge aus Kundeneinlagen. Die Rückstellung für Kreditrisiken betrug CHF 133 Mio., vorwiegend auf Lombardkredite im Wealth Management im vierten Quartal 2008, gegenüber Auflösungen in Höhe von CHF 59 Mio. im Jahr 2007. Der Geschäftsaufwand stieg gegenüber 2007 um 10 % auf CHF 8924 Mio. Diese Zunahme ist vor allem auf Netto-Rückstellungen von CHF 766 Mio. für ARS im zweiten Halbjahr 2008 und eine Belastung von CHF 190 Mio. für die Auflösung eines Kundenkontos zurückzuführen. Der Anstieg des Geschäftsaufwandes wurde durch einen Rückgang des Personalaufwands von 6% und einen geringeren Kommissionsaufwand von 17% teilweise kompensiert.

Per Ende 2008 lagen die verwalteten Vermögen bei CHF 788,9 Mia. und damit CHF 206,5 Mia. oder 20,7 % tiefer als Ende 2007. Für diesen Rückgang waren vor allem negative Marktbewegungen und Fremdwährungseinflüsse verantwortlich. Der Rückgang wurde durch einen Neugeldzufluss in Höhe von CHF 50,9 Mia. im Jahr 2008 gegenüber CHF 53,5 Mia. im Jahr 2007 teilweise ausgeglichen. Dazu beigetragen haben das Wealth Management mit CHF 42,2 Mia. und das Corporate & Retail Banking mit CHF 8,7 Mia. im Jahr 2008. Die Netto-Neugelder im Wealth Management wurden von einem deutlichen Abbau an Kreditpositionen in den Kundenportfolios (Deleveraging) im vierten Quartal 2008 negativ beeinflusst.

Im Wealth Management betrug das Ergebnis vor Steuern CHF 2083 Mio., ein Rückgang von 46 % gegenüber 2007. Der Nettoertrag lag bei CHF 8776 Mio. und verringerte sich damit infolge geringerer wiederkehrender und transaktionsabhängiger Erträge um 8 %. Wir profitierten jedoch von unserer starken Kapitalbasis und unserem integrierten Geschäftsmodell, da sehr vermögende Kunden weiterhin die Dienstleistungen von erfahrenen Vermögensverwaltern mit umfassendem Leistungsangebot nachfragten. Die wiederkehrenden Erträge, die 74 % des Nettoertrags ausmachen, verringerten sich um 2 %, da der höhere Zinserfolg, vor allem infolge gestiegener

## Investment Banking

In Mio. CHF, soweit nicht anders vermerkt	2008	2007
Nettoertrag	(1835)	18958
Geschäftsaufwand	11 335	15009
Ergebnis vor Steuern	(13850)	3649
Gewinnmarge, vor Steuern	-	19,2%

Margen auf Kundeneinlagen, durch geringere vermögensabhängige Kommissions- und Gebührenerträge, insbesondere aus aktiv verwalteten Anlageprodukten, mehr als kompensiert wurde. Der Rückgang der durchschnittlich verwalteten Vermögen um 8,1 % macht dies deutlich. Die geringere Kundenaktivität schlug sich in 24 % tieferen transaktionsabhängigen Erträgen nieder. Dieser Rückgang war vor allem durch geringere Erträge aus Courtagen und Produktemissionen sowie geringere Devisenerträge aus Kundentransaktionen geprägt. Die Rückstellung für Kreditrisiken betrug CHF 120 Mio. und stand insbesondere im Zusammenhang mit Lombardkrediten im extrem volatilen Umfeld im vierten Quartal 2008. Der Geschäftsaufwand stieg um 15% auf CHF 6573 Mio. Dies ist vor allem auf Netto-Rückstellungen von CHF 766 Mio. für ARS und eine Belastung von CHF 190 Mio. für die Auflösung eines Kundenkontos im zweiten Halbjahr zurückzuführen. Der Personalaufwand verringerte sich um 6 %, was insbesondere auf tiefere leistungsbezogene Vergütungen zurückzuführen ist. Ebenfalls im sonstigen Geschäftsaufwand enthalten sind höhere Infrastruktur- und Geschäftskosten im Zusammenhang mit der internationalen Expansion in unseren wichtigsten Märkten. Der Kommissionsaufwand sank infolge der geringeren Kundenaktivität um 18 %.

Per Ende 2008 lagen die verwalteten Vermögen bei CHF 646,0 Mia. und damit CHF 192,6 Mia. oder 23,0 % tiefer als Ende 2007. Für diesen Rückgang waren vor allem negative Marktbewegungen und Fremdwährungseinflüsse verantwortlich. Durch einen Neugeldzufluss in Höhe von CHF 42,2 Mia., insbesondere aus den Regionen Nord- und Südamerika sowie Europa, Naher Osten und Afrika, wurde dieser Rückgang teilweise ausgeglichen. Den im ganzen Jahr verzeichneten starken Neugeldzuflüssen stand ein deutlicher Abbau von Kreditpositionen in den Kundenportfolios (Deleveraging) in Höhe von CHF 11,8 Mia. im vierten Quartal 2008 gegenüber.

Im Corporate & Retail Banking erreichten sowohl das Ergebnis vor Steuern mit CHF 1767 Mio. als auch der Nettoertrag mit CHF 4131 Mio. Rekordhöhe, was die Belastbarkeit unseres Geschäftsmodells unterstreicht. Der Zinserfolg stieg um 6 %,

hauptsächlich infolge höherer Erträge aus Kundeneinlagen. Der Nicht-Zinserfolg erhöhte sich um 3 %, hauptsächlich infolge von Fair-Value-Gewinnen auf dem synthetisch gedeckten Kreditportfolio Clock Finance No. 1 in Höhe von CHF 110 Mio. Diese Zunahme wurde teilweise durch einen tieferen Kommissions- und Dienstleistungserfolg infolge der geringeren Kundenaktivität und tieferer durchschnittlich verwalteter Vermögen neutralisiert. Die Rückstellungen für Kreditrisiken betragen CHF 13 Mio., gegenüber Auflösungen in Höhe von CHF 62 Mio. im Jahr 2007. Der Geschäftsaufwand verringerte sich nur leicht auf CHF 2351 Mio., da dem geringeren Personalaufwand ein höherer Sachaufwand gegenüberstand. Die Netto-Neugelder betragen 2008 CHF 8,7 Mia. und betragen damit mehr als das Doppelte der CHF 3,3 Mia. im Jahr 2007. Dazu beigetragen haben insbesondere Zuflüsse im Pensionskassen- und Retail-Kundengeschäft.

### Investment Banking

Im Investment Banking betrug das Ergebnis vor Steuern für 2008 negative CHF 13850 Mio. gegenüber positiven CHF 3649 Mio. im Jahr 2007. Der Nettoertrag war negativ und belief sich auf CHF 1835 Mio. gegenüber einem positiven Nettoertrag von CHF 18958 Mio. im Vorjahr. Wir verzeichneten in den meisten Bereichen unseres Investment Banking deutlich geringere Erträge. Dies war auf die umfangreichen Marktverwerfungen zurückzuführen, die während des ganzen Jahres anhielten und sich in der zweiten Jahreshälfte noch verschärften.

Die Ergebnisse für 2008 wurden durch die Verwerfungen bei den strukturierten Produkten und an den Kreditmärkten beeinträchtigt. Dies führte zu einem deutlich niedrigeren Ergebnis aus dem Anleihengeschäft gegenüber 2007. Ausserdem beeinträchtigten die extreme Volatilität und die Einschränkungen für Leerverkäufe in der zweiten Jahreshälfte viele unserer übrigen Anleihen- und Aktienhandelsgeschäfte.

Die Verluste im Anleihenhandel 2008 widerspiegeln primär Netto-Wertverluste in unseren Geschäftsbereichen Leveraged Finance und strukturierte Produkte, ebenso wie Verluste mit strukturierten Anleihenderivaten, im Leveraged-

## Asset Management

In Mio. CHF, soweit nicht anders vermerkt	2008	2007
Nettoertrag	496	2016
Geschäftsaufwand	1623	1818
Ergebnis vor Steuern	(1127)	197
Gewinnmarge, vor Steuern	-	9,8 %
Netto-Neugelder, in CHF Mia.	(63,3)	(3,6)
Verwaltete Vermögen, in CHF Mia.	411,5	599,4

Finance-Handel und im Emerging-Market-Handel. Zudem verzeichneten wir deutlich höhere Wertverluste in unserem Geschäft mit Unternehmensanleihen. Das Unternehmensleihengeschäft enthielt bedeutende positive Auswirkungen einer geänderten Schätzung des Werts von Ausleihungen, welche die vom Index abgeleitete Wiedereingangsrate und Ausfallannahmen gegenüber indikativen Konsenspreisen betonte. Wegen der Illiquidität dieser Positionen waren indikative Konsenspreise weniger relevant. Wir verzeichneten deutlich höhere Erträge bei den Zinsprodukten, den High-Grade-Produkten in den USA und Europa sowie solide Erträge in Life Finance. Der Anleihenbereich profitierte von Fair-Value-Gewinnen von CHF 4188 Mio. auf dem Fremdkapital der Credit Suisse aufgrund der Ausweitung der Kreditrisikoprämien.

Die Aktienhandelserträge verzeichneten starke Einbußen. Dies war vor allem bedingt durch erhebliche Verluste bei Wandelanleihen, Aktienderivaten und Long-/Short-, Event- und Risikoarbitrage-Aktienhandelsstrategien, nachdem hier im Vorjahr bedeutende Erträge erzielt worden waren. Diese Ergebnisse wurden durch eine gute Performance von Cash Equity und Prime Services teilweise kompensiert. Das Aktienhandelsgeschäft profitierte von Fair-Value-Gewinnen von CHF 466 Mio. aufgrund der Ausweitung der Kreditrisikoprämien auf Fremdkapital der Credit Suisse.

Der Ertrag aus unserem Emissions- und Beratungsgeschäft sank gegenüber 2007. Dies ist auf den Rückgang der allgemeinen Marktaktivität und auf geringere Erträge der Private Fund Group zurückzuführen.

Der Geschäftsaufwand ging um CHF 3674 Mio. zurück. Dies widerspiegelt vor allem einen Rückgang des Personalaufwands um 30 % und einen Rückgang des Sachaufwands um 14 %. Die Erhöhung der Rückstellung für Kreditrisiken ist auf Rückstellungen für Ausleihungen an verschiedene Schuldner in Asien sowie auf höhere Rückstellungen für eine Garantie zurückzuführen, die in einem früheren Jahr für eine Drittbank gestellt wurde.

### Asset Management

Im Asset Management betrug das Jahresergebnis vor Steuern negative CHF 1127 Mio., was gegenüber dem Vorjahr einem Rückgang um CHF 1324 Mio. entspricht. Die Verluste aus Private-Equity- und sonstigen Anlagen beliefen sich auf CHF 676 Mio. gegenüber Gewinnen von CHF 681 Mio. im Jahr 2007. Bei der überwiegenden Mehrheit davon handelte es sich um unrealisierte Verluste, die sich auf Private-Equity-Anlagen des mittleren Marktsegments mit Bezug zum Immobilien-, notleidenden Kredit-, Finanzdienstleistungs-, Rohstoff- und Energiesektor konzentrierten. Die Verluste im Zusammenhang mit unseren Geldmarktfonds erworbenen Wertschriften beliefen sich auf CHF 687 Mio. gegenüber Verlusten von CHF 920 Mio.

im Vorjahr. Wir führten den Abbau unserer Positionen in diesen Wertschriften fort. Die Positionen per Ende 2008 beliefen sich auf CHF 567 Mio. gegenüber CHF 3921 Mio. Ende 2007.

Die Nettoerträge beliefen sich auf CHF 496 Mio., was gegenüber 2007 einem Rückgang von CHF 1523 Mio. beziehungsweise 75 % entspricht. Der Nettoertrag vor Erfolg aus Private-Equity- und sonstigen Anlagen sowie den von unseren Geldmarktfonds erworbenen Wertschriften lag bei CHF 1859 Mio., was einem Rückgang gegenüber 2007 von CHF 396 Mio. oder 18 % entspricht. Dies war vor allem auf deutlich geringere Vermögensverwaltungsgebühren infolge des Rückgangs der durchschnittlich verwalteten Vermögen um 18,3 % zurückzuführen. Die Erträge aus dem Geschäftsbereich Alternative Anlagestrategien gingen um 5 % zurück, da die stabilen Vermögensverwaltungsgebühren durch Verluste im Zusammenhang mit Hedge-Fonds-Strategien und durch eine Wertberichtigung auf unserer Beteiligung an Ospraie beeinträchtigt wurden. Die Erträge aus dem Geschäftsbereich traditionelle Anlagestrategien verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 30%. Dies widerspiegelt den deutlichen Rückgang der durchschnittlich verwalteten Vermögen, die niedrigeren Performance-abhängigen Gebühren und eine Wertberichtigung bei einem koreanischen Joint Venture.

Der Geschäftsaufwand betrug CHF 1623 Mio., was einem Rückgang von CHF 195 Mio. oder 11 % gegenüber 2007 entspricht. Dies war hauptsächlich auf die deutlich niedrigeren leistungsabhängigen Vergütungen und niedrigeren Dienstleistungsgebühren zurückzuführen, die durch Wertminderungen auf erworbenen immateriellen Werten teilweise kompensiert wurden.

Die verwalteten Vermögen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen beliefen sich Ende 2008 auf CHF 411,5 Mia., was einem Rückgang gegenüber 2007 von CHF 187,9 Mia. oder 31,3 % entspricht. Dies war vor allem auf eine negative Performance, Netto-Geldabflüsse und ungünstige Fremdwährungseinflüsse zurückzuführen. Die Netto-Geldabflüsse von CHF 63,3 Mia. im Jahr 2008 enthielten Abflüsse bei den traditionellen Anlagestrategien von CHF 74,8 Mio., die durch Nettozuflüsse von CHF 11,5 Mia. bei den alternativen Anlagestrategien teilweise wettgemacht wurden. Die Netto-Geldabflüsse verteilten sich hauptsächlich wie folgt: institutionelle Vorsorgeberatung CHF 26,6 Mia., Multi-Asset Class Solutions CHF 17,1 Mia., Anleihen CHF 14,8 Mia. und Geldmarktanlagen CHF 13,5 Mia.

Ausführliche Angaben zum Finanzergebnis der Credit Suisse Group finden Sie im Geschäftsbericht 2008.

## Konsolidierte Erfolgsrechnung

	2008	2007	2006
<b>Konsolidierte Erfolgsrechnung (in Mio. CHF)</b>			
Zins- und Dividendenertrag	47 939	62 550	50 264
Zinsaufwand	(39 403)	(54 108)	(43 699)
Zinserfolg	8 536	8 442	6 565
Kommissions- und Dienstleistungsertrag	14 812	18 929	17 191
Handelserfolg	(9 880)	6 146	9 427
Sonstiger Ertrag	(4 200)	5 804	4 960
<b>Nettoertrag</b>	<b>9 268</b>	<b>39 321</b>	<b>38 143</b>
<b>Rückstellung für Kreditrisiken</b>			
Personalaufwand	13 254	16 098	15 520
Sachaufwand	7 809	6 833	6 324
Kommissionsaufwand	2 294	2 410	2 091
Total sonstiger Geschäftsaufwand	10 103	9 243	8 415
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>23 357</b>	<b>25 341</b>	<b>23 935</b>
<b>Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern, Minderheitsanteilen und ausserordentlichem Erfolg</b>			
	<b>(14 902)</b>	<b>13 740</b>	<b>14 319</b>
Ertragsteueraufwand/(-vorteil)	(4 596)	1 248	2 394
Minderheitsanteile	(2 619)	4 738	3 630
<b>Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor ausserordentlichem Erfolg</b>	<b>(7 687)</b>	<b>7 754</b>	<b>8 295</b>
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, nach Steuern	(531)	6	3 056
Ausserordentlicher Erfolg, nach Steuern	0	0	(24)
<b>Reingewinn/(-verlust)</b>	<b>(8 218)</b>	<b>7 760</b>	<b>11 327</b>
<b>Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)</b>			
<b>Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor ausserordentlichem Erfolg</b>	<b>(7.33)</b>	<b>7.42</b>	<b>7.54</b>
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, nach Steuern	(0.50)	0.01	2.78
Ausserordentlicher Erfolg, nach Steuern	0.00	0.00	(0.02)
<b>Reingewinn/(-verlust)</b>	<b>(7.83)</b>	<b>7.43</b>	<b>10.30</b>
<b>Verwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)</b>			
<b>Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor ausserordentlichem Erfolg</b>	<b>(7.33)</b>	<b>6.95</b>	<b>7.20</b>
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, nach Steuern	(0.50)	0.01	2.65
Ausserordentlicher Erfolg, nach Steuern	0.00	0.00	(0.02)
<b>Reingewinn/(-verlust)</b>	<b>(7.83)</b>	<b>6.96</b>	<b>9.83</b>

Ausführliche Angaben zum Finanzergebnis der Credit Suisse Group finden Sie im Geschäftsbericht 2008.

**Konsolidierte Bilanz**

	Ende	
	2008	2007
<b>Aktiven (in Mio. CHF)</b>		
Flüssige Mittel und Forderungen gegenüber Banken	90 035	38 459
Zinstragende Einlagen bei Banken	2 012	3 759
Forderungen aus übertragenen Zentralbankeinlagen, Reverse-Repo-Geschäften und Wertpapierleihen	269 028	296 709
davon zu Fair Value ausgewiesen	164 743	183 719
Als Sicherheit erhaltene Wertschriften, zu Fair Value	29 454	28 314
davon belastet	16 665	24 303
Handelsbestände, zu Fair Value	342 778	532 083
davon belastet	69 921	141 764
Anlagen in Wertschriften	13 823	15 731
davon zu Fair Value ausgewiesen	13 019	15 453
davon belastet	-	1 908
Sonstige Anlagen	27 002	28 120
davon zu Fair Value ausgewiesen	24 866	25 195
Ausleihungen, netto	235 797	240 534
davon zu Fair Value ausgewiesen	32 314	31 047
davon Wertberichtigung für Kreditverluste	1 639	1 234
Liegenschaften und Einrichtungen	6 350	6 149
Goodwill	9 330	10 882
Sonstige immaterielle Werte	423	444
davon zu Fair Value ausgewiesen	113	179
Forderungen aus Kundenhandel	57 498	54 883
Sonstige Aktiven	85 797	104 613
davon zu Fair Value ausgewiesen	34 086	49 326
davon belastet	3 329	12 084
Zur Veräußerung gehaltene Aktiven aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	1 023	0
<b>Total Aktiven</b>	<b>1 170 350</b>	<b>1 360 680</b>

→ Konsolidierte Bilanz (Fortsetzung auf der nächsten Seite)

## → Konsolidierte Bilanz (Fortsetzung)

	Ende	
	2008	2007
<b>Passiven (in Mio. CHF)</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Banken	58 183	90 864
davon zu Fair Value ausgewiesen	3 364	6 047
Kundeneinlagen	296 986	335 505
davon zu Fair Value ausgewiesen	2 538	6 134
Verbindlichkeiten aus übertragenen Zentralbankeinlagen, Repo-Geschäften und Wertpapierleihen	243 370	300 381
davon zu Fair Value ausgewiesen	174 975	140 424
Verbindlichkeiten aus als Sicherheit erhaltenen Wertschriften, zu Fair Value	29 454	28 314
Verbindlichkeiten aus Handelsbeständen, zu Fair Value	154 465	201 809
Kurzfristige Geldaufnahmen	10 964	19 390
davon zu Fair Value ausgewiesen	2 545	8 120
Langfristige Verbindlichkeiten	150 714	160 157
davon zu Fair Value ausgewiesen	79 456	111 293
Verbindlichkeiten aus Kundenhandel	93 323	55 808
Sonstige Verbindlichkeiten	84 798	108 613
davon zu Fair Value ausgewiesen	24 362	24 233
Zur Veräusserung gehaltene Verbindlichkeiten aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	872	0
Minderheitsanteile	14 919	16 640
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>1 138 048</b>	<b>1 317 481</b>
Stammaktien	47	46
Kapitalreserve	25 166	24 553
Bilanzgewinn	18 780	33 670
Eigene Aktien (zu Anschaffungskosten)	(752)	(9 378)
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung	(10 939)	(5 692)
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>32 302</b>	<b>43 199</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>1 170 350</b>	<b>1 360 680</b>

	Ende	
	2008	2007
<b>Ergänzende Aktieninformationen</b>		
Nennwert (in CHF)	0.04	0.04
Genehmigte Aktien (in Mio.)	1 309.5	1 359.3
Ausgegebene Aktien (in Mio.)	1 184.6	1 162.4
Zurückgekauft Aktien (in Mio.)	(20.7)	(141.8)
Ausstehende Aktien (in Mio.)	1 163.9	1 020.6

Ausführliche Angaben zum Finanzergebnis der Credit Suisse Group finden Sie im Geschäftsbericht 2008.

## Angaben zu den Aktien

im Jahr / Ende	2008	2007	2006	2005
<b>Aktienpreis (Stammaktien, in CHF)</b>				
Durchschnitt	48.87	83.02	73.13	54.19
Minimum	24.90	61.90	62.70	46.85
Maximum	66.95	95.45	85.35	68.50
Ende der Periode	28.50	68.10	85.25	67.00
<b>Aktienpreis (American Depositary Shares, USD)</b>				
Durchschnitt	45.48	68.97	58.46	43.40
Minimum	19.01	55.93	50.07	38.75
Maximum	59.76	79.03	70.00	52.91
Ende der Periode	28.26	60.10	69.85	50.95
<b>Börsenkapitalisierung</b>				
Börsenkapitalisierung (in Mio. CHF)	33 762	76 024	99 949	81 847
Börsenkapitalisierung (in Mio. USD)	33 478	67 093	81 894	62 241
<b>Dividende pro Aktie (in CHF)</b>				
Dividende pro Aktie	0.10 <sup>†</sup>	2.50	2.24	2.00
Nennwertreduktion	–	–	0.46	–

## Kursentwicklung



## Tickersymbole / Börsenkotierungen

	Stammaktien	ADS <sup>1</sup>
<b>Tickersymbole</b>		
Bloomberg	CSGN VX	CS US
Reuters	CSGN.VX	CS.N
Telekurs	CSGN,380	CS,065
<b>Börsenkotierungen</b>		
Valorennummer	1213853	570660
ISIN-Nummer	CH0012138530	US2254011081
CUSIP-Nummer	-	225 401 108

<sup>1</sup> Eine American Depositary Share (ADS) entspricht einer Aktie.

## Anleihen-Ratings

per 21. Januar 2009	Moody's	Standard & Poor's	Fitch Ratings
<b>Ratings der Credit Suisse Group</b>			
Kurzfristig	-	A-1	F1+
Langfristig	Aa2	A	AA-
Ausblick	Negativ	Stabil	Rating Watch Negative
<b>Ratings der Credit Suisse (Bank)</b>			
Kurzfristig	P-1	A-1	F1+
Langfristig	Aa1	A+	AA-
Ausblick	Negativ	Stabil	Rating Watch Negative



## Vorsorglicher Hinweis zu Aussagen über die künftige Entwicklung

Dieser Bericht enthält Aussagen, die Aussagen über die künftige Entwicklung («forward-looking statements») im Sinne des US-Gesetzes zur Reform privater Rechtsstreitigkeiten über Wertpapiere (Private Securities Litigation Reform Act) darstellen. Des Weiteren können wir sowie Dritte in unserem Namen in Zukunft Angaben machen, die Aussagen über künftige Entwicklungen beinhalten. Solche Aussagen über künftige Entwicklungen betreffen insbesondere:

- unsere Pläne oder Ziele,
- unsere künftigen wirtschaftlichen Leistungen oder Aussichten,
- die möglichen Auswirkungen bestimmter Unwägbarkeiten auf unseren künftigen Erfolg sowie
- Annahmen, die solchen Aussagen zugrunde liegen.

Wörter wie «glauben», «annehmen», «erwarten», «beabsichtigen» oder «planen» und ähnliche Ausdrücke sollen Aussagen über die künftige Entwicklung kenntlich machen, sind aber nicht das einzige Mittel, um solche Aussagen kenntlich zu machen. Wir beabsichtigen nicht, diese Aussagen über die künftige Entwicklung zu aktualisieren, sofern wir nicht durch anwendbare Wertpapiergesetze dazu verpflichtet sind.

Aufgrund ihrer Art beinhalten Aussagen über künftige Entwicklungen allgemeine und spezifische Risiken und Ungewissheiten; und es besteht die Gefahr, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, nicht eintreffen. Wir weisen Sie vorsorglich darauf hin, dass mehrere wichtige Faktoren dazu führen können, dass die Ergebnisse wesentlich von den Plänen, Zielen, Erwartungen, Einschätzungen und Absichten abweichen, die in solchen Aussagen erwähnt sind. Zu diesen Faktoren gehören unter anderem:

- die Fähigkeit, eine ausreichende Liquidität aufrechtzuerhalten und auf die Kapitalmärkte zuzugreifen,
- Schwankungen der Märkte und Zinssätze,
- die Stärke der Weltwirtschaft im Allgemeinen und die Stärke der Wirtschaft in den Ländern, in denen wir tätig sind, insbesondere das Risiko eines anhaltenden Wirtschaftsabschwungs in den USA oder weltweit im Jahr 2009 und danach,
- die direkten und indirekten Auswirkungen einer anhaltenden Verschlechterung von Subprime- und anderen Immobilienmärkten,
- weitere negative Ratingmassnahmen von Ratingagenturen in Bezug auf strukturierte Kreditprodukte oder andere Kreditengagements oder auf Anleihenversicherer,
- die Fähigkeit von Gegenparteien, ihre Verpflichtungen uns gegenüber zu erfüllen,
- die Auswirkungen und Veränderungen haushalts-, währungs-, handels- und steuerpolitischer Massnahmen und von Währungsschwankungen,
- politische und gesellschaftliche Entwicklungen wie Krieg, Unruhen oder terroristische Aktivitäten,
- die Möglichkeit von Devisenkontrollen, Enteignung, Verstaatlichung oder Beschlagnahme von Vermögen in Ländern, in denen wir tätig sind,
- betriebliche Faktoren wie Systemausfall, menschliches Versagen oder die nicht ordnungsgemässe Umsetzung von Verfahrensweisen,
- Massnahmen von Aufsichtsbehörden in Bezug auf unser Geschäft und unsere Praktiken in einem oder mehreren der Länder, in denen wir tätig sind,
- die Auswirkungen von Änderungen an Gesetzen, Vorschriften oder Rechnungslegungsgrundsätzen oder -praktiken,
- der Wettbewerb in Regionen oder Geschäftsbereichen, in denen wir tätig sind,
- die Fähigkeit, qualifiziertes Personal zu halten und zu gewinnen,
- die Fähigkeit, unsere Reputation zu wahren und unsere Marke zu fördern,
- die Fähigkeit, unseren Marktanteil zu steigern und unseren Aufwand zu kontrollieren,

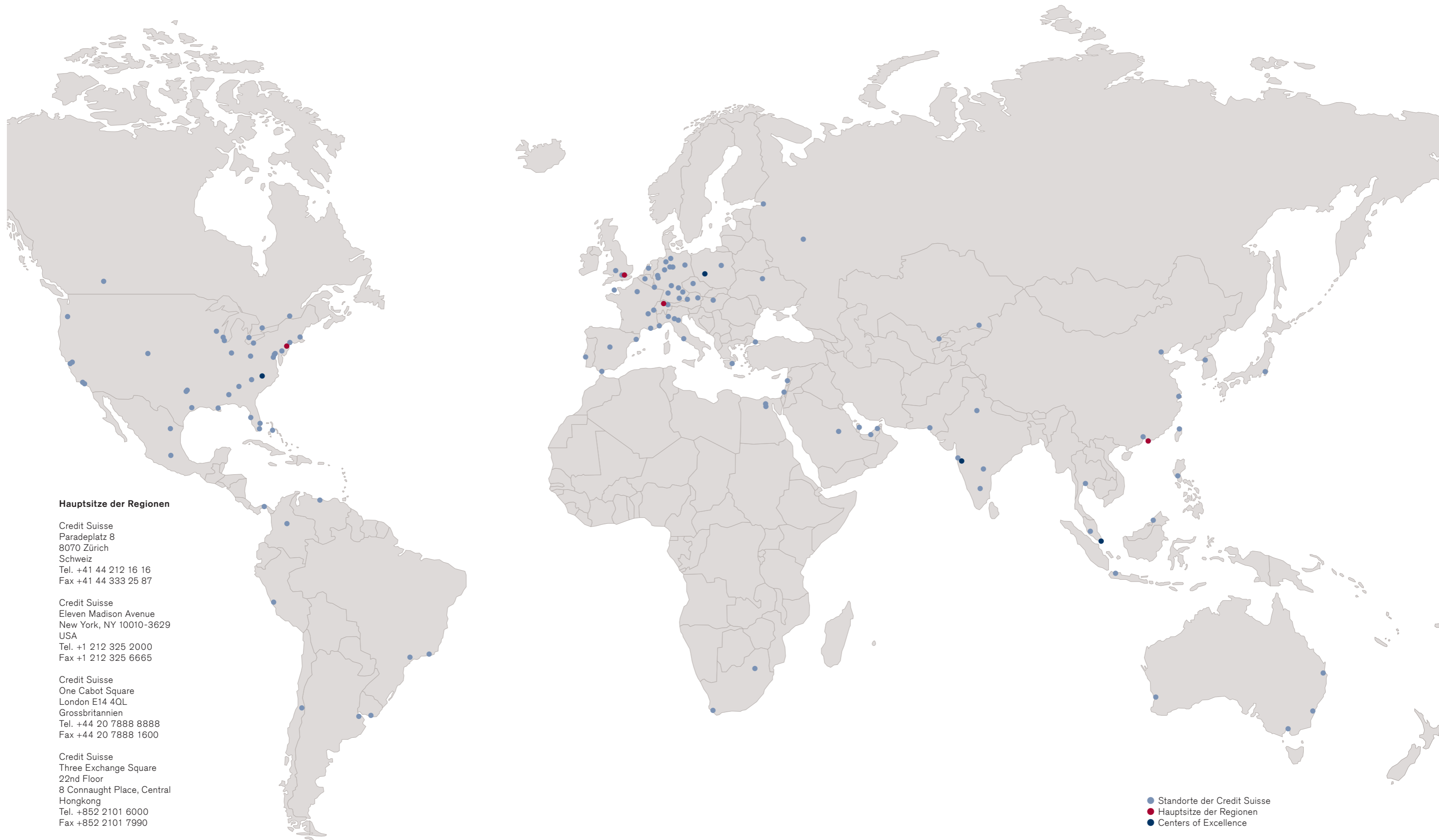
- technologische Veränderungen,
- die zeitgerechte Entwicklung und Annahme unserer neuen Produkte und Dienstleistungen und der subjektive Gesamtwert dieser Produkte und Dienstleistungen für deren Benutzer,
- Akquisitionen, einschliesslich der Fähigkeit, akquirierte Unternehmen erfolgreich zu integrieren, sowie Veräusserungen, einschliesslich der Fähigkeit, nicht zum Kernvermögen gehörende Vermögenswerte zu verkaufen,
- der ungünstige Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Unwägbarkeiten,
- die Fähigkeit, unsere Kosteneffizienzziele und andere Kostenvorgaben zu erreichen, sowie
- unser Erfolg bei der Bewältigung der Risiken, mit denen die genannten Faktoren behaftet sind.

Wir weisen Sie vorsorglich darauf hin, dass die vorstehende Liste wichtiger Faktoren nicht erschöpfend ist. Bedenken Sie bei der Beurteilung von Aussagen über die künftige Entwicklung sorgfältig die obigen Faktoren und andere Ungewissheiten und Ereignisse sowie die Informationen aus dem Geschäftsbericht 2008.

## **Die Credit Suisse in der Welt**

Wir haben weltweit eine starke Präsenz aufgebaut, um unsere Kunden in allen geografischen Regionen zu betreuen. Dank wachsender Kapitalflüsse und Vermögensbildung konnten wir im letzten Jahr unsere globale Reichweite in den Schwellenländern weiter ausbauen. Neue Geschäftsstellen wurden eröffnet in Riad (Saudi-Arabien), Neu Delhi (Indien), Birmingham (Grossbritannien), Karatschi (Pakistan) sowie in Bologna und Parma (Italien). In mehreren wichtigen Wachstumsmärkten wie Indien, China und Saudi-Arabien wurde unser bestehendes Geschäft ausgebaut. Im Nahen Osten und in Asien haben wir den Aufbau von Partnerschaften und Joint Ventures fortgesetzt. Dank unserer vier Centers of Excellence (CoE) konnten wir unsere Bankressourcen noch effizienter nutzen.

# Weltweite Präsenz der Credit Suisse



## Hauptsitze der Regionen

Credit Suisse  
Paradeplatz 8  
8070 Zürich  
Schweiz  
Tel. +41 44 212 16 16  
Fax +41 44 333 25 87

Credit Suisse  
Eleven Madison Avenue  
New York, NY 10010-3629  
USA  
Tel. +1 212 325 2000  
Fax +1 212 325 6665

Credit Suisse  
One Cabot Square  
London E14 4QL  
Grossbritannien  
Tel. +44 20 7888 8888  
Fax +44 20 7888 1600

Credit Suisse  
Three Exchange Square  
22nd Floor  
8 Connaught Place, Central  
Hongkong  
Tel. +852 2101 6000  
Fax +852 2101 7990

- Standorte der Credit Suisse
- Hauptsitze der Regionen
- Centers of Excellence

## Finanzkalender

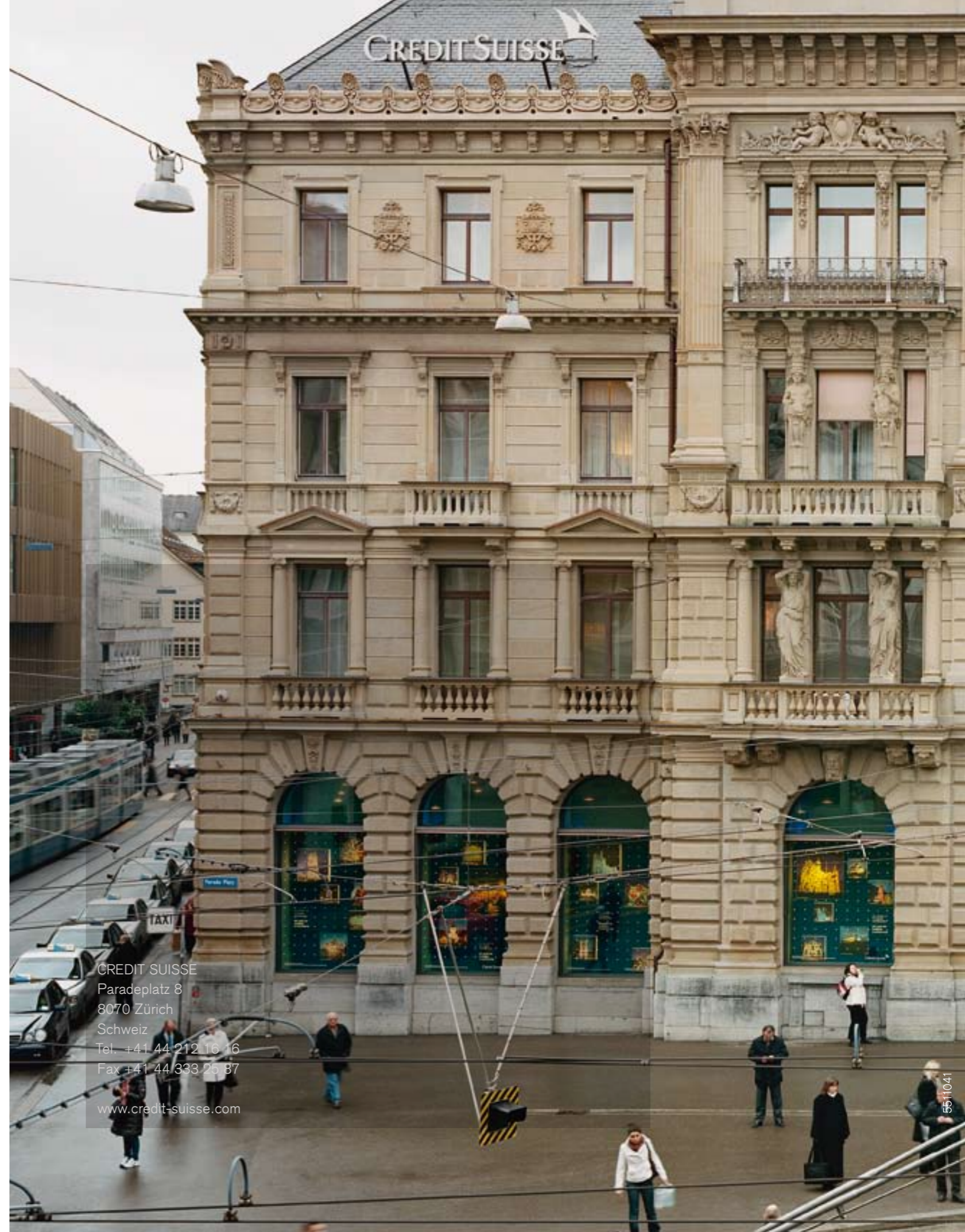
Resultat des ersten Quartals 2009	Donnerstag, 23. April 2009
Generalversammlung	Freitag, 24. April 2009
Dividendenzahlung	Donnerstag, 30. April 2009
Resultat des zweiten Quartals 2009	Donnerstag, 23. Juli 2009
Resultat des dritten Quartals 2009	Donnerstag, 22. Oktober 2009

## Anfragen

**Credit Suisse**  
Investor Relations  
Tel. +41 44 333 71 49  
[investor.relations@credit-suisse.com](mailto:investor.relations@credit-suisse.com)

**Credit Suisse**  
Corporate Communications  
Tel. +41 844 33 88 44  
[media.relations@credit-suisse.com](mailto:media.relations@credit-suisse.com)

Fotografie: Tobias Madörin, Zürich; Hans Schürmann, Zürich  
Gestaltung: [www.arnold.inhaltundform.com](http://www.arnold.inhaltundform.com)  
Produktion: Management Digital Data AG, Zürich  
Druck: NZZ Fretz AG, Zürich  
Papier: Trucard Ice FSC, einseitig spiegelglanz, 280 gm<sup>2</sup> holzfrei (Umschlag)  
Dominant Plus FSC, Offset, weiss, 90 gm<sup>2</sup>, holzfrei (Inhalt)



CREDIT SUISSE  
Paradeplatz 8  
8070 Zürich  
Schweiz  
Tel. +41 44 212 16 16  
Fax +41 44 333 25 87  
[www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com)