



# Unternehmensprofil 2009



**Die Credit Suisse will ein partnerschaftliches Verhältnis zur Gesellschaft pflegen und übernimmt dafür entsprechend Verantwortung.** Ein Beispiel ist die Nachwuchsförderung, nicht nur bezüglich Berufsausbildung innerhalb der Credit Suisse, sondern auch im Bereich der Kultur, des Sports und des sozialen Engagements. Das macht die Nachwuchsförderung zu einem wichtigen Bestandteil des Credit Suisse Sponsorings. So sind wir seit 1993 Hauptsponsor des Schweizerischen Fussballverbandes. Dabei floss von Anfang an die Hälfte des jährlichen Beitrags in die Nachwuchsförderung. Im kulturellen Bereich fördern wir nicht einzelne Künstlerinnen und Künstler, sondern Institutionen, die sich dieser Aufgabe professionell widmen. Sehr wichtig ist der Credit Suisse auch die Unterstützung von Nachwuchstalente im sozialen Bereich, sei dies über Partnerschaften oder konkrete Projekte. Fürs Titelbild haben sich acht, von der Credit Suisse unterstützte Nachwuchstalente aus Sport, Kultur und sozialem Engagement im Opernhaus Zürich getroffen.

## Finanzkennzahlen

	im Jahr / Ende			Veränderung in %	
	2009	2008	2007	09 / 08	08 / 07
<b>Reingewinn (in Mio. CHF)</b>					
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn/(-verlust)	6 724	(8 218)	7 760	-	-
davon aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	6 555	(7 687)	7 754	-	-
<b>Ergebnis pro Aktie (in CHF)</b>					
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	5.14	(7.51)	7.06	-	-
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie	5.28	(8.01)	7.07	-	-
Verwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	5.01	(7.51)	6.77	-	-
Verwässertes Ergebnis pro Aktie	5.14	(8.01)	6.78	-	-
<b>Eigenkapitalrendite (in %)</b>					
Den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite	18.3	(21.1)	18.0	-	-
<b>Kernergebnis (in Mio. CHF)</b>					
Nettoertrag	33 617	11 862	34 539	183	(66)
Rückstellung für Kreditrisiken	506	813	240	(38)	239
Total Geschäftsaufwand	24 528	23 212	25 159	6	(8)
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern	8 583	(12 163)	9 140	-	-
<b>Kernergebnis: Kennzahlen der Erfolgsrechnung (in %)</b>					
Aufwand-Ertrags-Verhältnis	73.0	195.7	72.8	-	-
Gewinnmarge vor Steuern	25.5	(102.5)	26.5	-	-
Effektiver Steuersatz	21.4	37.8	13.7	-	-
Reingewinnmarge <sup>1</sup>	20.0	(69.3)	22.5	-	-
<b>Verwaltete Vermögen und Netto-Neugelder (in Mia. CHF)</b>					
Verwaltete Vermögen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	1 229.0	1 106.1	1 462.8	11.1	(24.4)
Netto-Neugelder	44.2	(3.0)	43.2	-	-
<b>Bilanzdaten (in Mio. CHF)</b>					
Total Aktiven	1 031 427	1 170 350	1 360 680	(12)	(14)
Ausleihungen, netto	237 180	235 797	240 534	1	(2)
Total Eigenkapital der Aktionäre	37 517	32 302	43 199	16	(25)
Materielles Eigenkapital der Aktionäre <sup>2</sup>	27 922	22 549	31 873	24	(29)
<b>Buchwert pro ausstehende Aktie (in CHF)</b>					
Total Buchwert pro Aktie	32.09	27.75	42.33	16	(34)
<b>Ausstehende Aktien (in Mio.)</b>					
Ausgegebene Stammaktien	1 185.4	1 184.6	1 162.4	0	2
Eigene Aktien	(16.2)	(20.7)	(141.8)	(22)	(85)
Ausstehende Aktien	1 169.2	1 163.9	1 020.6	0	14
<b>Börsenkapitalisierung</b>					
Börsenkapitalisierung (in Mio. CHF)	60 691	33 762	76 024	80	(56)
Börsenkapitalisierung (in Mio. USD)	58 273	33 478	67 093	74	(50)
<b>BIZ-Kennzahlen</b>					
Risikogewichtete Aktiven (in Mio. CHF)	221 609	257 467	323 640 <sup>3</sup>	(14)	(20)
Kernkapitalquote (Tier 1) (in %)	16.3	13.3	10.0 <sup>3</sup>	-	-
Eigenmittelquote (in %)	20.6	17.9	12.9 <sup>3</sup>	-	-
<b>Dividende pro Aktie (in CHF)</b>					
Dividende pro Aktie	2.00 <sup>4</sup>	0.10	2.50	-	-
<b>Anzahl Mitarbeitende (auf Vollzeitbasis)</b>					
Anzahl Mitarbeitende	47 600	47 800	48 100	0	(1)

<sup>1</sup>Basierend auf den Aktionären zurechenbaren Beträgen. <sup>2</sup>Das materielle Eigenkapital der Aktionäre wird durch Abzug des Goodwill und der sonstigen immateriellen Werte vom Total Eigenkapital der Aktionäre berechnet. <sup>3</sup>Unter Basel I wiesen wir per Ende 2007 risikogewichtete Aktiven von CHF 312 068 Mio., eine Kernkapitalquote (Tier 1) von 11,1% und eine Gesamtkapitalquote von 14,5% aus. <sup>4</sup>Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 30. April 2010.

Ausführliche Angaben zum Finanzergebnis der Credit Suisse Group AG finden Sie im Geschäftsbericht 2009.

# 2009

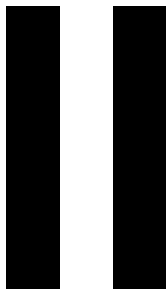
---



## Unser Geschäft

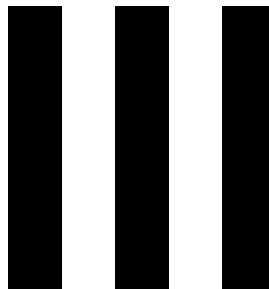
4	Die Credit Suisse im Überblick: unsere Vision	12	Private Banking
6	Jahresrückblick 2009	15	Herausforderungen zur Stärkung des Schweizer Finanzplatzes
8	Vorwort des Verwaltungsratspräsidenten und des CEO	17	Durch Multishoring globale Kundenbedürfnisse abdecken
<hr/>			
		18	Bekenntnis zu Bildung – Portraits
		20	Investment Banking
		23	Expertenwissen für Regierungen und staatliche Institutionen
		26	Bekenntnis zu Talentförderung – Portraits
		28	Asset Management
		31	Gefragte indexnahe Produkte
		34	Bekenntnis zu Unternehmertum – Portraits
		36	Shared Services
		39	Attraktiver Arbeitgeber für Nachwuchstalente
<hr/>			

Im Rahmen dieses Geschäftsberichts beziehen sich, soweit es der Kontext nicht anders erfordert, die Bezeichnungen «Credit Suisse Group», «Credit Suisse», «die Gruppe», «wir», «uns» und «unser(e)» auf die Credit Suisse Group AG und deren konsolidierte Tochtergesellschaften. Das Geschäft der Credit Suisse AG, der Schweizer Tochtergesellschaft der Gruppe, ist weitgehend deckungsgleich mit jenem der Gruppe, und wir verwenden diese Bezeichnungen für beide, wenn der thematische Bezug derselbe oder nahezu derselbe ist. Die Bezeichnung «die Bank» bezieht sich auf Credit Suisse AG, die Schweizerische Bank-Tochtergesellschaft der Gruppe, sowie deren konsolidierte Tochtergesellschaften.



Corporate Governance

- 42 Verwaltungsrat und Geschäftsleitung
  - 48 Corporate Governance
  - 50 Organisation und Regionen
  - 52 Unternehmerische Verantwortung
- 



Finanzbericht

- 54 Strategie
  - 57 Zusammenfassung des Geschäftsergebnisses
  - 62 Konsolidierte Erfolgsrechnung
  - 66 Informationen für Investoren
  - 68 Die Credit Suisse in der Welt
- 



Eine detaillierte Übersicht über das Geschäftsergebnis 2009 der Credit Suisse Group AG, die Unternehmensstruktur, das Risikomanagement sowie eine ausführliche Analyse des Betriebs- und Finanzergebnisses finden Sie im **Geschäftsbericht 2009**. Informationen, wie die Bank ihre Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Gesellschaft mit ihren diversen Anspruchsgruppen wahrnimmt, sind im Bericht **Unternehmerische Verantwortung 2009** aufgeführt.

**Das Ziel der Credit Suisse ist, eine der angesehensten Banken der Welt zu werden.** Wir können unseren Kunden weltweit individuelle Lösungen anbieten, was ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil ist. Wir kombinieren unsere Stärken in den Bereichen Private Banking, Investment Banking und Asset Management und nutzen unser integriertes Geschäftsmodell, um individuell angepasste Produkte sowie umfassende Lösungen und Beratungsdienstleistungen bereitzustellen. Unterstützt werden diese drei Divisionen von dem Bereich Shared Services, der eine effiziente Unterstützung und eine angemessene Kontrolle der Geschäftstätigkeit gewährleistet.

Unsere regionale Struktur in der Schweiz, in Europe, Middle East and Africa (EMEA), Americas und Asia Pacific garantieren einen einheitlichen Auftritt gegenüber den Kunden. Dank unserer lokalen Präsenz können wir umgehend auf Kundenbedürfnisse und Markttrends reagieren und gleichzeitig die divisionsübergreifende Zusammenarbeit fördern.

Während der jüngsten Turbulenzen an den Kapitalmärkten hat sich unser integriertes Geschäftsmodell als widerstandsfähig erwiesen. Wir konnten schnell auf Marktereignisse reagieren. Diese Flexibilität ermöglichte uns, unser Augenmerk weiterhin auf die attraktivsten Märkte und Kundensegmente zu richten und eine solide Basis für profitables Wachstum zu schaffen.

Wir wollen zusätzliche Marktanteile gewinnen und unsere weltweite Präsenz weiter ausbauen. Gleichzeitig wollen wir unsere Programme zur höchstmöglichen Steigerung der operationellen Qualität und Effizienz vorantreiben.

## 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 Clients und Corporate & Institutional Clients. Wealth Management Clients betreut rund 2,25 Millionen äusserst vermögende und sehr vermögende Privatpersonen auf der ganzen Welt sowie Privatkunden in der Schweiz. Der Bereich Corporate & Institutional Clients kümmert sich vornehmlich in der Schweiz um die Bedürfnisse von mehr als 100 000 Unternehmen und institutionellen Kunden.

### Investment Banking

Das Investment Banking bietet weltweit Verkauf, Handel und Transaktionen mit Wertpapieren, Prime Brokerage, Kapitalbeschaffung, Unternehmensberatung und umfassende Investmentanalysen mit einem Fokus auf kundenorientierten Geschäften. Zu den Kunden zählen Unternehmen, staatliche Körperschaften, institutionelle Anleger, einschliesslich Hedge-Fonds, und Privatkunden auf der ganzen Welt. Die Credit Suisse erbringt ihre Dienstleistungen im Investment Banking durch regionale und lokale Teams in den wichtigsten globalen Finanzzentren. Im Rahmen unseres integrierten Geschäftsmodells arbeitet das Investment Banking eng mit Private Banking und Asset Management zusammen, um unseren Kunden massgeschneiderte Finanzlösungen anzubieten.

### Asset Management

Das Asset Management bietet Anlageprodukte und -lösungen in allen Anlagekategorien und für alle Anlagestile an. Es verwaltet globale und regionale Portfolios, separate Konten, Anlagefonds und andere Anlagevehikel für staatliche Körperschaften, Institutionen, Unternehmen und Privatkunden weltweit. Der Geschäftsbereich konzentriert sich darauf, ein weltweit führender Anbieter von Multi-Asset Class Solutions (MACS) und alternativen Anlagen zu werden. Das Asset Management funktioniert als integriertes globales Netzwerk in enger Zusammenarbeit mit den Geschäftsbereichen Private Banking und Investment Banking.

### Shared Services

Shared Services unterstützt die drei Divisionen Private Banking, Investment Banking und Asset Management mit zentralisierten Dienstleistungen. Die Dienstleistungen erstrecken sich auf so unterschiedliche Bereiche wie Finance, Legal & Compliance, Risk Management, Information Technology, Corporate Communications, Corporate Development und Human Resources. Der Bereich Shared Services funktioniert als unabhängige und zentrale Kontrollstelle.

## Regionen

### Schweiz

Unser Heimmarkt ist die Schweiz. Hier sind wir eine der führenden Banken für Privatkunden, Unternehmen und institutionelle Kunden. Kundenberater in rund 40 Niederlassungen sowie ein Business Center sind auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert. Für unsere Privatkunden stehen 266 Filialen sowie Contact Centers in der deutschen, französischen und italienischen Schweiz zur Verfügung.

### Europe, Middle East and Africa

Die Region Europe, Middle East and Africa (EMEA) besteht aus einer Mischung von Industrie- und Schwellenländern mit 78 Niederlassungen in 25 Ländern. Neben unserer langjährigen Präsenz in ganz Europa, insbesondere in Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Grossbritannien/Nordirland, sind wir auch in den wichtigsten Wachstumsmärkten wie Polen, Russland, Türkei sowie im Nahen Osten stark vertreten. Im Jahr 2009 gaben wir unsere Pläne bekannt, in Schweden eine Niederlassung zu eröffnen, und bauten unsere Präsenz in Katar, Saudi-Arabien und Südafrika aus.

### Americas

Die Region Americas besteht aus den USA, Kanada, der Karibik und Lateinamerika. In der gesamten Region haben unsere drei Geschäftsbereiche – Private Banking, Investment Banking und Asset Management – eine starke Präsenz. Dank unserer Niederlassungen in 51 Städten und 15 verschiedenen Ländern verfügen unsere Kunden in ihren Heimmärkten über einen lokalen Zugang zu unserem globalen Expertenwissen. Im Jahr 2009 verstärkten wir unsere Investment-Banking- und Private-Banking-Plattformen in Mexiko. In Brasilien haben wir unsere führende Marktposition genutzt, um die gesamte Palette an integrierten Dienstleistungen anbieten zu können, und unsere Partnerschaft mit Hedging-Griffo zum Durchbruch gebracht.

### Asia Pacific

In der Region Asia Pacific sind wir mit 25 Niederlassungen in 13 Märkten präsent. In Singapur betreibt die Credit Suisse den grössten Standort des Private Banking ausserhalb der Schweiz. Die Region ist auch unser Privatkundenmarkt mit dem weltweit höchsten Wachstum. Dort beschäftigen wir 360 Kundenberater. Im Investment Banking haben wir in den grössten Märkten der Region wie Australien und China eine starke Präsenz, die durch eine langjährige Führungsposition in mehreren südostasiatischen Märkten ergänzt wird. Im Jahr 2009 eröffneten wir eine Niederlassung in Taipeh, nahmen unsere bankfremde Finanzgesellschaft in Indien in Betrieb und eröffneten ein fünftes Kompetenzzentrum (Center of Excellence CoE) in Mumbai. Credit Suisse Founder Securities, unser Joint Venture für den chinesischen Kapitalmarkt, nahm ebenfalls das Geschäft auf.

# Jahresrückblick 2009

Credit Suisse

## Januar

**Gut kapitalisiert** Wir beginnen das Jahr als eine der weltweit bestkapitalisierten Banken mit einer BIZ-Kernkapitalquote von 13,3%. Diese Quote verbessert sich zum Jahresende 2009 auf 16,3%.

**Fusionen und Übernahmen (M&A)** In Lateinamerika rangieren wir bei Fusionen und Übernahmen auf Platz eins mit einem Marktanteil von 27%.

## Februar

**Ergebnis 2008** Die Credit Suisse verzeichnet einen Reinverlust von CHF 8,2 Mia.

**Risikopositionen abgebaut** Im Rahmen der beschleunigten Umsetzung unserer Strategie bauen wir weiter Risikopositionen ab. Zum Ende des ersten Quartals verringern wir unsere risikogewichteten Aktiven im Vergleich zum ersten Quartal 2008 um 33%.

## März

**Taiwan** Wir bauen unser bestehendes Brokerage-Geschäft in Taiwan mit neuen Niederlassungen weiter aus.

**Mexiko** Wir stellen in Mexiko dem bestehenden Investment Banking neue Private-Banking-Niederlassungen zur Seite.

**Auszeichnung** Euro-money verleiht der Credit Suisse in Singapur die Auszeichnung Best Private Banking Services Overall.

## April

**Neuer Verwaltungsratspräsident** Vizepräsident Hans-Ulrich Doerig wird nach dem Rücktritt von Walter B. Kielholz zum Präsidenten ernannt. Chief Operating Officer und General Counsel Urs Rohner wird Vizepräsident.

**Ergebnis für das erste Quartal** Wir verzeichnen einen Reingewinn von CHF 2 Mia. Das Ergebnis belegt die Vorteile unseres integrierten Geschäftsmodells.

## Mai

**Japan** Auch in Japan eröffnen wir Private-Banking-Niederlassungen, damit wir den Kunden dort die ganze Bandbreite unserer integrierten Finanzdienstleistungen anbieten können.

**Auszeichnung** Euro-money ernennt uns zur Besten Investmentbank und zur Besten Bank in der Schweiz.

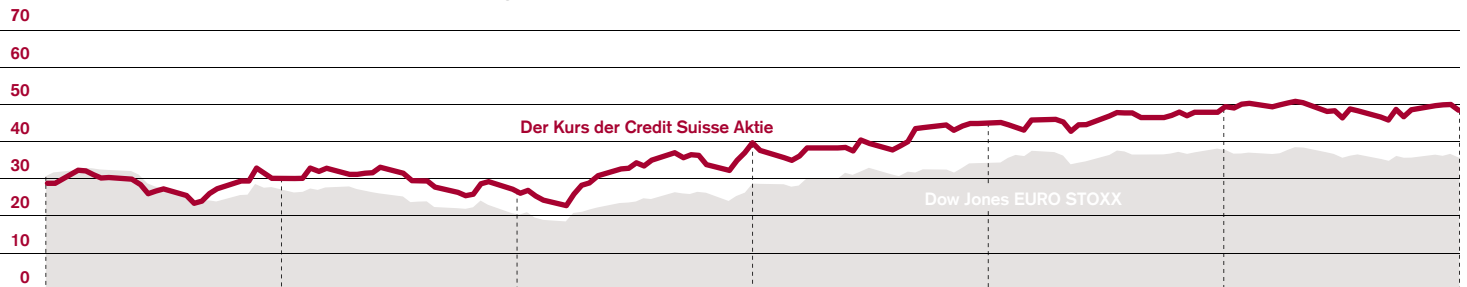
## Juni

**Karl Landert** Unser Chief Information Officer wird in die Geschäftsleitung berufen.

**Naher Osten** In Katar bieten wir neu auch Investment-Banking- und Asset-Management-Dienstleistungen.

**Algorithmischer Handel** In Indien führen wir eine neue Plattform für den algorithmischen Handel ein. Weitere Neueröffnungen in Dubai, Israel, Abu Dhabi und Indonesien.

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



Global

**IWF** Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert für die Weltwirtschaft die niedrigste Wachstumsrate seit dem Zweiten Weltkrieg.

**Niedrige Zinssätze** Die globalen Leitzinssätze werden das ganze Jahr über niedrig gehalten. Der angestrebte Zinssatz der US-Notenbank liegt annähernd bei null.

**Chinesischer Kreditmarkt** Der chinesische Kreditmarkt wächst dank eines staatlichen Konjunkturprogramms Ende 2008 immer schneller an.

**US-Massnahmen** Die US-Regierung verabschiedet ein USD 787 Mia. schweres Konjunkturprogramm.

**Notleidende Wertpapiere** Das US-Finanzministerium plant, mit privaten und öffentlichen Geldern von den Banken notleidende Immobilienpapiere im Umfang von bis zu USD 1 Billion zurückzukaufen.

**Stresstests** Das US-Finanzministerium unterzieht die grössten Banken des Landes Stressprüfungen.

**Aktienmärkte** Der Dow Jones Industrial Average Index und der Swiss Market Index erreichen ihren Jahrestiefststand. Danach erholen sich die Indizes und steigen bis Ende 2009 um 19, respektive 18%.

**Amtshilfe in Steuerfragen** Die Schweiz erklärt sich bereit, bei begründetem Verdacht auf Steuerhinterziehung oder -betrug gemäss OECD-Standards Informationen auszutauschen.

**Der US-Dollar** beginnt gegenüber den wichtigsten Währungen zu fallen.

**G-20-Leader** fordern mehr Fairness und Transparenz in den globalen Steuersystemen. Die Versammlung der Zentralbankdirektoren vereinbart ein umfassendes Massnahmenpaket zur Stärkung der Banken.

**Abschreibungen** Der IWF schätzt, dass die Summe tatsächlicher und potenzieller Abschreibungen auf Aktiva im Besitz von Finanzinstituten weltweit zwischen 2007 und 2010 auf USD 4000 Mia. ansteigen könnte. Im Oktober wird diese Schätzung auf USD 3400 Mia. gesenkt.

**Globale Arbeitslosigkeit** Die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) prognostiziert, dass im Jahr 2009 weltweit 239 Millionen Menschen arbeitslos sein werden. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 7,4%.

**Regeln für Bankvermögen** Um das Vertrauen in die Finanzmärkte zu stärken, stellt die EU strengere Regeln für Bankvermögen auf. Die Banken sind verpflichtet, ab Ende 2010 mindestens 5% des Gesamtwerts ihrer verbrieften Engagements zurückzubehalten.

**Weltbank** Das weltweite Wachstum soll laut der Weltbank 2009 um den Rekordwert von 2,9% fallen.

**Bankenrettung** Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich schätzt die Summe der von September 2008 bis Juni 2009 in elf Industrieländern zur Bankenrettung aufgewendeten Mittel auf EUR 5000 Mia.

**US-Problembanken** Die Zahl der Banken auf der Problemliste der Federal Deposit Insurance Corporation steigt auf den Höchststand seit 15 Jahren.



**Juli**

**Asset Management** Gegen eine Beteiligung von 23,9% schliessen wir die Veräusserung von Teilen unseres traditionellen Asset-Management-Geschäfts an Aberdeen Asset Management ab.

**Halbjahresergebnis** Die Credit Suisse verzeichnet ein gutes Ergebnis für die erste Jahreshälfte: Der Nettogewinn beträgt CHF 3,6 Mia. und die Netto-Neugelder belaufen sich auf CHF 15 Mia.

**August**

**Vermögende Privatkunden in der Schweiz** Wir führen ein neues Programm zur besseren Betreuung vermögender Privatkunden (Vermögen zwischen CHF 250 000 und 1 Mio.) ein. Diese Kunden werden jetzt an 180 Standorten im ganzen Land betreut.

**September**

**Indien** In Mumbai wird ein fünftes Kompetenzzentrum zur Unterstützung unserer Front im Investment Banking eröffnet. Unsere fünf Kompetenzzentren beschäftigen nun total 8000 Mitarbeitende.

**Private-Banking-Investorentag** Unsere Strategie für das Private Banking wird auf Grundlage des führenden Geschäftsmodells und der skalierbaren Vermögensverwaltungsplattform weitergeführt.

**Oktober**

**Vergütungsstruktur** Die Credit Suisse gibt eine neue und den Regeln der G-20 entsprechende Vergütungsstruktur bekannt.

**Dreivierteljahresergebnis** Die Credit Suisse verzeichnet einen Nettogewinn von CHF 5,9 Mia. und Netto-Neugelder von CHF 31,7 Mia.

**Polen** Neue Niederlassungen für Private Banking in Warschau gegründet.

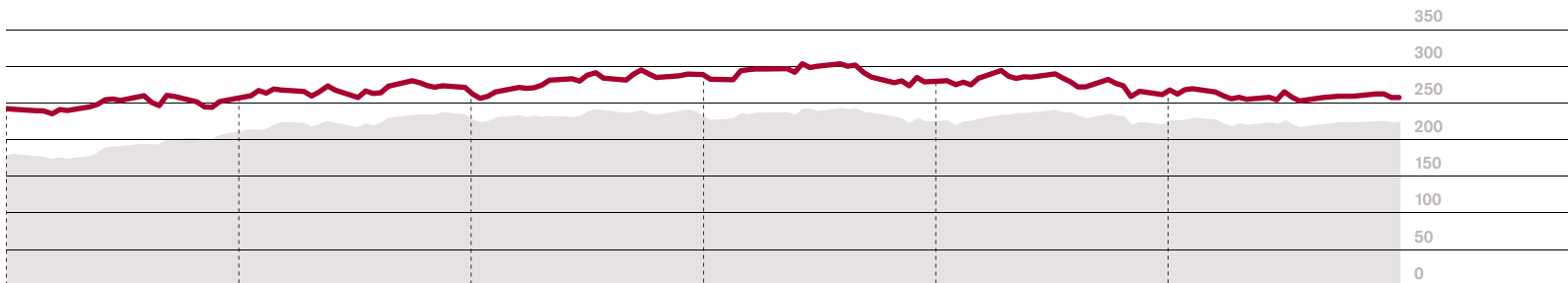
**November**

**Neuer globaler Botschafter** Die Credit Suisse schliesst einen langfristigen Partnervertrag mit Roger Federer ab. Seine Stiftung, die vor allem benachteiligte Kinder in Afrika unterstützt, erhält von uns eine beträchtliche jährliche Zuwendung. Unabhängig davon starten wir eine neue weltweite Werbekampagne, die unseren integrierten Ansatz und das Engagement für den Erfolg unserer Kunden herausstreicht.

**Dezember**

**Ausbildung** Die Credit Suisse gibt die Schaffung von 150 neuen Ausbildungsplätzen bekannt. Damit steigt die Gesamtzahl der von uns in der Schweiz angebotenen Lehrstellen auf 1200. Zudem werden wir CHF 30 Mio. in Schulungsprogramme investieren.

**Nachfolgeplanung** Wir kündigen an, dass Vizepräsident Urs Rohner im April 2011 nach dem Rücktritt von Hans-Ulrich Doerig zum neuen Präsidenten ernannt wird.



**Credit Default Swaps**

Die Banken sagen zu, Credit Default Swaps innerhalb der EU zentral abzuwickeln. So sollen die inhärenten Risiken der Gegenpartei auf diesem Markt verringert und die Stabilität der Finanzmärkte gestützt werden.

**Leerverkäufe** Die US-Börsenaufsicht SEC kündigt Massnahmen gegen Missbrauch bei Leerverkäufen an.

**Industrie in China** Indizes der chinesischen Fertigungsindustrie steigen aufgrund der starken Inlandsnachfrage weiter an.

**UBS** Die Schweizer Regierung verkauft zehn Monate nach der Rettung der UBS ihren Anteil von 9%.

**Initial Public Offerings** Globale Initial Public Offerings (IPOs) steigen auf das höchste Niveau seit dem zweiten Quartal 2008. Knapp zwei Drittel sind chinesische Unternehmen.

**Flash-Orders** Die SEC will Flash-Orders verbieten. Bei diesen werden Händler vor den übrigen Marktteilnehmern über die Aufträge anderer Anleger informiert.

**Wirtschaftliche Erholung** Es gibt erste Anzeichen dafür, dass sich die USA, die EU und die Schweiz aus einer lang anhaltenden Rezession befreien könnten.

**Vergütung** Der Rat für Finanzstabilität stellt internationale Standards für solide Entlohnungspraktiken auf.

**Arbeitslosigkeit in den USA** Die US-Arbeitslosenquote springt auf den höchsten Wert seit 26 Jahren.

**Der Ölpreis** ist seit Anfang des Jahres beständig gestiegen. Erdöl-Futures für Brent-Rohöl erreichen mit USD 82 pro Barrel einen Jahreshöchststand.

**Griechenland** Nach einer dramatischen Verschlechterung der Staatsfinanzen setzt eine Kreditauskunftei die Bonitätseinstufung des Landes herab. Im Dezember folgen weitere Kreditauskunfteien diesem Schritt.

**Dubai** Ein staatlicher Mischkonzern in Dubai bittet um Aufschub für die Rückzahlung seiner Schulden um mindestens sechs Monate.

**Niedriger Inflationsdruck** In den USA und der Eurozone bewegt sich die Inflation im Laufe des Monats wieder in positive Bereiche, bleibt aber deutlich unter dem bisherigen Durchschnitt.

**Globale Fusionen** Zusammenschlüsse und Übernahmen erreichen dank des wiedererlangten Vertrauens mit USD 305 Mia. ein Jahreshoch.

**Gold** Angesichts der niedrigen Zinssätze und der Dollarschwäche erreicht der Goldpreis die Rekordmarke von USD 1227,50 pro Unze.

**Japan** Die japanische Regierung verabschiedet ein USD 81 Mia. schweres Konjunkturprogramm. Zudem wird die Zentralbank über USD 100 Mia. in die Finanzmärkte pumpen.

**Aktienmärkte** Die Märkte zeigen die besten Ergebnisse seit 2003. Der Dow Jones EURO STOXX Banks Index steigt um 46%, die CS-Aktie um 80%.

# Vorwort des Verwaltungsratspräsidenten und des CEO

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden und Mitarbeitende

Die vorliegende Publikation präsentiert unser Geschäftsergebnis 2009 und soll Ihnen einen Überblick über Strategie und Geschäftstätigkeit der Credit Suisse geben sowie unsere Verantwortung gegenüber ausgewählten Anspruchsgruppen darstellen.

Unser Geschäftsergebnis 2009 ist sehr gut ausgefallen. Wir verzeichneten einen Reingewinn von CHF 6,7 Milliarden, eine Eigenkapitalrendite von 18,3% und Netto-Neugelder von über CHF 44 Milliarden. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung daher am 30. April 2010 für das Geschäftsjahr 2009 eine Bardividende von CHF 2.00 pro Aktie beantragen.

Bei der Umsetzung unserer Strategie haben wir ebenfalls gute Fortschritte erzielt. 2009 war ein Jahr der Herausforderungen, aber auch ein Jahr der Chancen. Die Credit Suisse hat dank ihrer kapitaleffizienten und auf das Kundengeschäft ausgerichteten Strategie die Herausforderungen erfolgreich gemeistert und die Chancen gut genutzt. So haben wir im Private Banking unsere internationale Präsenz ausgebaut, um die steigende Nachfrage unserer Kunden nach lokalem Zugang zu unseren globalen Dienstleistungen noch besser erfüllen zu können. Im Heimmarkt Schweiz haben wir die Kundenbetreuung insbesondere für vermögende Privatkunden neu ausgerichtet und unser Angebot für Schweizer Grosskonzerne sowie kleine und mittlere Unternehmen erweitert. Nach wie vor sind wir mit Ausleihungen von CHF 136,7 Milliarden für das Jahr 2009 einer der wichtigsten Kreditgeber in der Schweiz.

Auch das Investment Banking haben wir weiter auf das veränderte Branchenumfeld abgestimmt. Wir haben uns auf Kundengeschäfte und kapitaleffiziente Strategien konzentriert und konnten dadurch Risikokapital und Ertragsvolatilität deutlich senken.

Im Asset Management richteten wir unser Augenmerk auf alternative Anlagestrategien, Asset Allocation und das Schweizer Geschäft. Zudem haben wir unser Geschäftsportfolio deutlich gestrafft.

## **Im Dialog mit Aufsichtsbehörden**

Als weltweit tätige Bank war es uns 2009 ein besonderes Anliegen, das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Finanzbranche zu stärken und die Stabilität des Finanzsystems zu erhöhen. Um auf verantwortungsvolle Weise zur Erholung der Wirtschaft beizutragen, haben wir unsere Kunden dabei unterstützt, in Wachstum zu investieren und schwierige Restrukturierungsphasen und Liquiditätsengpässe zu meistern. Ausserdem führen wir mit Politikern und Aufsichtsbehörden einen konstruktiven Dialog über die Verbesserung der Regelwerke für die Finanzbranche.

Die Vergütungen der Banken wurden 2009 von der Öffentlichkeit mit besonderem Interesse verfolgt. Die Credit Suisse legt grossen Wert auf eine verantwortungsvolle, ausgewogene und leistungsorientierte Vergütungspolitik. Wir setzen zum Beispiel seit etlichen Jahren aufgeschobene, aktienba-



Brady W. Dougan, Chief Executive Officer (links), und Hans-Ulrich Doerig, Präsident des Verwaltungsrats.

sierte Vergütungsinstrumente ein. Dazu passten wir als erstes Finanzinstitut 2009 unser Vergütungsmodell an die Richtlinien der G-20 an. Entsprechend erhielten die Mitglieder unserer Geschäftsleitung per 31. Dezember 2009 keine variable Barvergütung für 2009. Stattdessen wurden ihre variablen Vergütungen für 2009 in aufgeschobenen, langfristigen Instrumenten ausgerichtet. Sie sind von Leistungskriterien über mehrere Jahre abhängig, und die zugeteilten Beträge können später wieder reduziert werden.

### Unsere gesellschaftliche Verantwortung

Unsere wichtigste Aufgabe ist, das Unternehmen auch unter schwierigen Marktbedingungen zu nachhaltigem Erfolg zu führen. Wir verstehen uns dabei als Teil der Gesellschaft und sind uns der Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitenden, der Umwelt und der Gesellschaft bewusst. So haben wir als einer der grössten Arbeitgeber und Ausbildner in der Schweiz zum Beispiel vitales Interesse an einem stabilen und zukunftsgerichteten Schweizer Werk- und Finanzplatz sowie einem dynamischen Unternehmertum. Mit diesem Ziel vor Augen haben wir 2009 mehrere langfristige Projekte in Angriff genommen. So wollen wir in der Schweiz weitere 150 Lehrstellen schaffen und über die nächsten fünf Jahre CHF 30 Millionen in Ausbildungsprogramme investieren, die junge Menschen bei der Lehrstellensuche und beim Eintritt in das Berufsleben unterstützen. Gemeinsam mit dem Swiss Venture Club stellen wir zudem Schweizer KMU und Jungunternehmern Risikokapital in der Höhe von insgesamt bis zu CHF 100 Millionen zur Verfügung, insbesondere zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen in der Schweiz. Daneben wollen wir in Zusammenarbeit mit externen Partnern bis zu CHF 10 Millionen in die Berufsbildung im IT-Sektor investieren. Damit sollen bis 2015 in der Schweiz über 1000 neue Lehrstellen im IT-Bereich geschaffen werden.

Auch ausserhalb der Schweiz nehmen wir unsere unternehmerische Verantwortung wahr. So ermöglichen wir im Rahmen unserer weltweiten Bildungsinitiative Kindern und Jugendlichen einen besseren Zugang zu Schulbildung. Mit Beiträgen aus unserem Katastrophenhilfe-Fonds haben wir zudem Menschen in Not gezielt Hilfe geleistet, zum Beispiel nach dem verheerenden Erdbeben in Haiti. Angesichts der humanitären Katastrophe hat die Credit Suisse unmittelbar nach dem Erdbeben als Soforthilfe eine Spende von USD 1 Million geleistet. Unsere Mitarbeitenden haben anschliessend in einer weltweiten Sammelaktion nochmals über USD 1,25 Millionen gespendet. Die Credit Suisse Foundation hat die Spenden der Mitarbeitenden schliesslich um den doppelten Betrag erhöht. Damit betrug unsere Finanzhilfe für Haiti insgesamt USD 4,75 Millionen. Gemeinsam mit unseren Partnern vom Roten Kreuz evaluieren wir laufend die Möglichkeiten, wie wir der Bevölkerung von Haiti weiterhin wirksam Hilfe leisten können.

### Strategische Prioritäten 2010

Die Finanzkrise hat die Finanzbranche grundlegend verändert und die Erwartungen und Ziele von Kunden, ihr Vertrauen in Finanzinstitute und die Kriterien, nach denen sie langfristige Finanzpartner auswählen, einem tiefgreifenden Wandel unterzogen. In diesem sich ändernden Wettbewerbsumfeld verschaffen uns die starke Kapitalbasis, das integrierte Geschäftsmodell sowie die Fähigkeit, unser umfassendes Expertenwissen weltweit unseren Kunden zur Verfügung zu stellen, eine hervorragende Ausgangslage, um uns 2010 noch stärker auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden auszurichten. Dieses Ziel können wir nur mit hervorragenden Mitarbeitenden erreichen. Wir werden deshalb auch weiterhin alles daran setzen, hochqualifiziertes und talentiertes Personal zu gewinnen, zu fördern und an uns zu binden – ohne dabei die laufende Diskussion um die Vergütungspolitik in der Finanzbranche aus den Augen zu verlieren.

### Ausgezeichnet aufgestellt im neuen Marktumfeld

Das Ergebnis der Credit Suisse bestätigt die Vorteile unserer auf das Kundengeschäft ausgerichteten, kapitaleffizienten Strategie. Sie hat zu sehr guten Geschäftsergebnissen verholfen, das Vertrauen unserer Kunden gestärkt und das Engagement der Mitarbeitenden gefördert. Dank der vorausschauenden Strategie konnten wir auf die beispiellosen Veränderungen in unserer Branche aus einer starken Position heraus reagieren, und wir sind überzeugt, dass die Credit Suisse gut aufgestellt ist, um auch unter den neuen Rahmenbedingungen weiterhin erfolgreich zu arbeiten.

Freundliche Grüsse

H. U. Doerig

Hans-Ulrich Doerig  
März 2010

Brady W. Dougan

Brady W. Dougan



# Unser Geschäft

**Private Banking** bietet Privatkunden, Firmenkunden und institutionellen Kunden umfassende Beratungsdienste und eine breite Palette von Finanzlösungen. Das Private Banking umfasst die Geschäftsbereiche Wealth Management Clients und Corporate & Institutional Clients. Bei Wealth Management Clients betreuen wir etwa 2,25 Millionen Kunden: äusserst vermögende und sehr vermögende Kunden auf der ganzen Welt sowie wohlhabende und Privatkunden in der Schweiz. Corporate & Institutional Clients ist auf die Bedürfnisse von mehr als 100 000 Unternehmen und Institutionen vorwiegend in der Schweiz ausgerichtet.

**Private Banking**  
**Zahlen und Fakten 2009**  
2,4 Millionen Kunden  
24 300 Mitarbeitende  
 CHF 914,9 Milliarden verwaltete  
 Vermögen  
 CHF 41,6 Milliarden Netto-Neugelder  
 Mehr als 380 Wealth-Management-  
 Standorte weltweit  
 Rund 40 Geschäftsstellen für  
 kleine und mittelgrosse  
 Firmenkunden in der Schweiz

Das Private Banking umfasst die Geschäftsbereiche Wealth Management Clients und Corporate & Institutional Clients mit verwalteten Vermögen von total CHF 915 Milliarden. Unser Bereich Wealth Management Clients betreibt eines der grössten Vermögensverwaltungsgeschäfte für Private weltweit. Das Wertschöpfungsangebot kombiniert globale Reichweite, strukturierten Beratungsprozess mit Produkten und Dienstleistungen. Mit Investment Banking und Asset Management schaffen wir innovative und integrierte Lösungen. Ende 2009 verwalteten wir Vermögen im Wealth Management Clients von CHF 803 Milliarden. Weltweit haben wir mehr als 380 Standorte in 47 Ländern. Wealth Management Clients hat mehr als 4000 Kundenberater und 25 Buchungsplattformen.

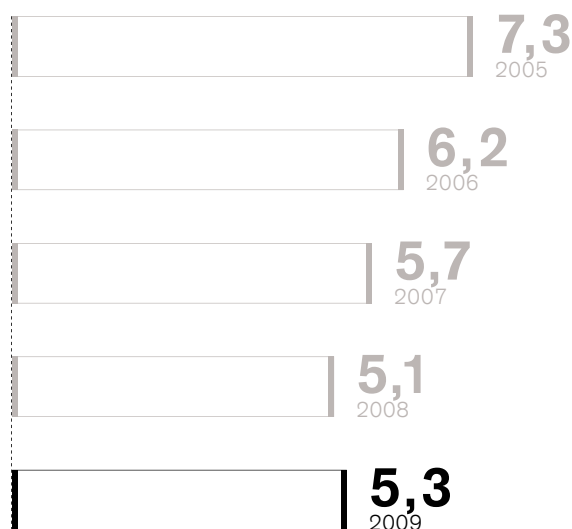
Bei Corporate & Institutional Clients bieten wir erstklassige Beratung und Lösungen für viele Bankdienstleistungen, wie Ausleihungen, Handelsfinanzierungen, Cash Management, Unternehmensfinanzierungen, Global Custody sowie Asset and Liability Management. Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen sowie Weltkonzerne, Banken, schweizerische Pensionskassen und Versicherungsgesellschaften. Das Geschäftsvolumen von Corporate & Institutional Clients belief sich Ende 2009 auf insgesamt CHF 220 Milliarden; davon waren CHF 170 Milliarden Kundenvermögen und CHF 50 Milliarden Nettoausleihungen. Den Grossunternehmen stehen vier Standorte zur Verfügung, während kleine und mittelgrosse Firmenkunden von unseren Kundenberatern an rund 40 Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz betreut werden.

**Trends und Wettbewerb**

Trotz der Finanzkrise hat das Private Banking intakte langfristige Wachstumsaussichten. Es werden, gemessen an den verwalteten Vermögen, Wachstumsraten von rund acht Prozent über die nächsten drei Jahre prognostiziert. In reiferen Märkten erwarten wir niedrigere Raten, ausgehend von einer grösseren Vermögensbasis. Derzeit liegen mehr als zwei Drittel der weltweiten Vermögen in den USA, Japan und Westeuropa. Dort dürften sich Chancen aus der Vermögensübertragung zwischen den Generationen ergeben. Zudem erwarten wir eine Vermögenskonzentration bei Unternehmern, die Lösungen nicht nur für ihr Privatvermögen, sondern auch für die langfristige Geschäftsentwicklung suchen. Die aufstrebenden Länder, besonders in Asien, dürften weiter stark wachsen, getragen durch eine unternehmerische Vermögensbildung und eine relativ starke Wirtschaftsentwicklung.

Trotz eines attraktiven Wachstumsmarktes waren die Vermögensverwalter in den letzten zwei Jahren vielerorts von Marktturbulenzen und Rezession betroffen. Viele wohlhabende Kunden hinterfragten ihre Bankbeziehungen und transferierten Vermögen zu stabilen, zuverlässigen Instituten mit solider Kapitalbasis. Längerfristig dürften sich die Kunden öfter nach

**Private Banking, Wachstum Netto-Neugelder**  
 In %



einem breiten und tiefen Serviceangebot umsehen, so dass es für kleinere Vermögensverwalter schwierig wird. Auch rechnen wir damit, dass mehr regulatorische Auflagen bezüglich Investitionsberatung, Kundeninformation und Dokumentation mehr Kosten sowie komplexere Geschäftsabläufe und Compliance-Rahmenbedingungen mit sich bringen. Mehr Kontrollen durch die Behörden hinsichtlich grenzüberschreitender Bankaktivitäten und Gesetzeskonformität werden sich auf Kundenverhalten und Betriebsmodelle auswirken. So dürfte das Offshore-Bankgeschäft in gewissen Märkten mit weniger Netto-Neugeldern und mehr Compliance-Kosten konfrontiert werden. Trotzdem denken wir, dass das Offshore-Banking in vielen Märkten attraktiv bleibt, bietet es doch politische Stabilität, hochstehende Produkt- und Dienstleistungsangebote sowie diverse gesetzliche Rahmenbedingungen. Kurzfristige Auswirkungen der Finanzkrise und langfristige Branchentrends werden die Vermögensverwaltung weiter konsolidieren.

Der Schweizer Markt von Corporate & Institutional Clients bietet Wachstumsaussichten entsprechend der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung. Schweizer Unternehmen haben die Herausforderungen des Konjunkturrückgangs dank solider Geschäftsmodelle und konservativer Finanzierungslösungen relativ gut gemeistert. Bei vielen dieser Unternehmen stehen Nachfolgeregelungen an. Das bringt Geschäftsgelegenheiten vor allem für Banken, die eine massgeschneiderte Kombination von Private-Banking- und Investment-Banking-Dienstleistungen anbieten. Der Bereich Institutional Clients Schweiz dürfte weiter wachsen, etwa durch die Beratung institutioneller Kunden bei Portfolioumstrukturierungen.

### Strategie

Wir wollen die angesehenste Bank für Wealth-Management-Kunden global und für Firmen- und institutionelle Kunden in der Schweiz werden. Bei Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterengagement, Profitabilität und Wachstum wollen wir branchenführend sein. Mit unserer Strategie und unserer starken Kapitalbasis können wir auch unter schwierigen Marktbedingungen Erfolg haben.

Wir investieren weiter ins internationale Wachstum, indem wir erfahrene Kundenberater rekrutieren und weiterbil-

den, unsere Plattformen aufwerten und in ausgewählten Märkten eine lokale Präsenz aufbauen. Unseren Kunden bieten wir Onshore- oder Offshore-Dienstleistungen unter Einhaltung aller geltenden Gesetze, Regelwerke und Vorschriften an. Dank steter Investitionen in unsere Compliance-Strukturen können wir auf veränderte regulatorische Rahmenbedingungen in den von uns bearbeiteten Märkten reagieren.

Im Heimmarkt wollen wir mit Wealth Management Clients weitere Marktanteile erobern: im Schweizer Privatkundengeschäft durch Kundenausrichtung, Kundennähe und optimiertes Geschäftsstellennetz; im Schweizer Geschäft mit sehr vermögenden Kunden (High Net Worth Individuals) durch Wertschöpfungsangebote und divisionsübergreifende Möglichkeiten. Im Schweizer Firmen- und Institutionsgeschäft visieren wir vor allem institutionelle Anleger, Finanzinstitute mit Transaction-Banking-Bedürfnissen sowie international ausgerichtete KMU an. Umfragen bestätigen eine hohe Kundenzufriedenheit, was sich auch im Nettozufluss an Neugeldern zeigt.

Um die Kundenfokussierung (Client Centricity) zu verbessern, konzentrieren wir uns auf unseren Beratungsansatz und auf segmentspezifische Kundenlösungen, etwa für sehr vermögende Privatkunden und Unternehmer. Wir haben in den letzten zehn Jahren fast CHF 400 Millionen in unsere mehrfach ausgezeichnete Beratung investiert und unsere segmentspezifischen Kundenlösungen verfeinert. Effizienz und Produktivität steigern wir mit unseren Programmen für Operational Excellence und Effizienzmanagement. So erweitern wir unsere Kompetenzzentren (Centers of Excellence) laufend und erzielen damit Skaleneffekte und Kosteneinsparungen.

### Besondere Erfolge

Wichtige Leistungen und Erfolge im Berichtsjahr:

- Internationales Wachstum: Wir erwirtschafteten 2009 in allen Regionen einen Nettozufluss an Neugeldern von CHF 41,6 Milliarden, davon CHF 11,8 Milliarden in der Schweiz, CHF 10,3 Milliarden in der Region Europe, Middle East and Africa (EMEA), CHF 8,0 Milliarden in der Region Americas sowie CHF 11,5 Milliarden in der Region Asia Pacific. Wir lancierten nationale Vermögensverwaltungsaktivitäten in Japan, Mexiko und Polen.

Fortsetzung auf Seite 16

### Anzahl Kundenberater



Ende 2009 wurden unsere Kunden von 4570 Kundenberatern betreut.



## Herausforderungen zur Stärkung des Schweizer Finanzplatzes

Die Schweizer Finanzbranche und insbesondere die Vermögensverwaltung ist sowohl national als auch international von grosser Bedeutung. In der Schweiz ist der Finanzsektor ein tragender Pfeiler der Wirtschaft, sei es als Arbeitgeber für gut ausgebildete Arbeitskräfte, als Steuerzahler oder als Wachstumsmotor. 2008 erwirtschaftete die Finanzbranche rund 12 Prozent der Wertschöpfung des Landes. Und 6 Prozent aller Beschäftigten arbeiteten in diesem Sektor.

Bei den weltweit verwalteten Vermögen lagen die Schweizer Banken im Jahr 2008 mit über CHF 5400 Milliarden hinter den USA und Grossbritannien an dritter Stelle. Dies entspricht einem Marktanteil von 9 Prozent. Ausserdem sind die Schweizer Banken mit einem Anteil von 28 Prozent weltweit führend im grenzüberschreitenden Privatkundengeschäft.

Die Schweiz hat die jüngste Finanzkrise im Vergleich zu vielen anderen Volkswirtschaften gut gemeistert. Die Ausgaben für Stimulierungsmassnahmen beliefen sich auf lediglich 8 Prozent des Bruttoinlandsprodukts gegenüber durchschnittlich 36 Prozent in anderen Industrieländern.

Die politische und wirtschaftliche Stabilität, die Rechtssicherheit und die stabile Währung der Schweiz zusammen mit dem Know-how, der Zuverlässigkeit und der Produkte- und Leistungsqualität der Schweizer Banken führten dazu, dass während der Marktturbulenzen noch Kunden gewonnen werden konnten. Die Schweizer Grossbanken passten ihre Geschäftsmodelle und ihr Risikomanagement den neuen Gegebenheiten an. Sie stärkten die Kapitalbasis, senkten die Ausgaben, fuhren ihre Bilanzen zurück und orientierten ihre Vergütungspolitik an den langfristigen Ergebnissen und Risiken.

Der Finanzbranche kamen sowohl die Spezialisierung auf einen komplexen Private-Banking-Bereich als auch der hochentwickelte Kapitalmarkt zugute. Auch bieten die integrierten Geschäftsmodelle der Banken massgeschneiderte Produkte und Leistungen, die auf die spezifischen Bedürfnisse von expandierenden Unternehmen und vermögenden Privatkunden ausgerichtet sind. Ausserdem spielen die Banken eine wichtige Rolle bei der Finanzierung des internationalen Rohstoffhandels.

Die Schweizer Banken sind einerseits in einem interessanten Heimmarkt tätig, der in vielen Geschäftsbereichen attraktive Wachstumschancen bietet, andererseits expandieren sie auch weiter im Ausland. Sie nutzen Wachstumsgelegenheiten in allen Regionen, wobei sie dem regulatorischen Umfeld, das sich im In- und Ausland rasch wandelt, konsequent Rechnung tragen.

Nachdem die Regierungschefs der G-20 mehr Fairness und Transparenz im globalen Steuersystem verlangten, haben die OECD-Standards breitere Zustimmung gefunden. Die Schweiz hält sich an diese OECD-Richtlinien und hat bisher 13 Doppelbesteuerungsabkommen zu grenzüberschreitenden Steuerfragen abgeschlossen. Damit hat sie rechtliche Positionen und Beziehungen geklärt und das internationale Ansehen als Private-Banking-Zentrum gestärkt. Der Datenschutz für in- und ausländische Kunden bleibt aber gewährleistet und muss auch künftig einen hohen Stellenwert geniessen.

Der Bundesrat hat sich erneut zu einer Schweiz mit starkem Finanzplatz bekannt. In seinem Bericht «Strategische Stossrichtungen für die Finanzmarktpolitik» vom Dezember 2009 skizzierte er in groben Zügen den regulatorischen Rahmen, den es für eine weitere Stärkung dieses Finanzplatzes

braucht. In finanziellen Angelegenheiten bleibt der Schutz der Privatsphäre der Bankkunden das erklärte Ziel des Bundesrates. Die Schweizer Regierung ist jedoch bereit, die bestehende grenzüberschreitende Zusammenarbeit auszubauen. Voraussetzung dafür sind ein besserer Marktzugang und die Regularisierung bestehender Konten mit den Finanzbehörden des jeweiligen Staates ohne Repatriierungspflicht. Im Gegenzug will der Bundesrat die Einführung einer Abgeltungssteuer und den Abschluss eines Dienstleistungsabkommens mit der EU prüfen. Die Schweizer Banken werden ihr System zur Einhaltung der regulatorischen Vorschriften weiter verbessern. Sie verpflichten sich damit zu den höchsten Standards im Bereich der Unternehmensführung – von der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit in Steuerfragen bis zur Verhinderung von Geldwäscherei.

### Zahlen und Fakten 2008

Zahl der Banken in der Schweiz:

**327**

Zahl der Beschäftigten im Schweizer Finanzsektor:

**195 000**

Insgesamt in der Schweiz verwaltete Vermögen (in Milliarden CHF):

**5400**

Beitrag des Finanzsektors zum BIP der Schweiz:

**11,6%**

Fortsetzung von Seite 14

- Marktanteilgewinne in der Schweiz: Mit Blick auf Infrastruktur und Auswahl an Produkten und Dienstleistungen in der Schweiz passten wir unsere Aktivitäten an und richteten sie speziell auf vermögende und sehr vermögende Privatkunden aus. Wir verstärkten Kundenfokus und Kundennähe: Künftig bedienen wir wohlhabende Kunden in unserem ganzen Geschäftsstellennetz; so stehen ihnen mehr als doppelt so viele Standorte zur Verfügung. Im Firmenkundengeschäft führten wir für Schweizer Grossunternehmen und KMU komplexe Refinanzierungs- und Restrukturierungs-transaktionen mit massgeschneiderten Corporate-Finance-Dienstleistungen erfolgreich durch.
- Kundenfokussierung: Wir entwickelten und implementierten ein Wertschöpfungsangebot und ein Betreuungsmodell für äusserst vermögende Privatkunden (UHNWI) mit speziellen Kundenorganisationen in allen Regionen. Bestrebt, den Beratungsprozess zu verbessern und unsere Kunden besser zu bedienen, führten wir einige Beratungs-Tools ein, darunter Aktien-Navigator, Bond-Navigator und CS Risk Analyzer.
- Integration der Bankbereiche: Im abgeschlossenen Geschäftsjahr haben wir 394 integrierte Lösungen mit Investment Banking und Asset Management umgesetzt. Mit Asset Management haben wir neue Vermögensverwaltungsmandate eingeführt, um besser auf die Kundenbedürfnisse einzugehen und auf das Marktumfeld zu reagieren.
- Die besten Mitarbeitenden: Die internationale Mitarbeiterrekrutierung widerspiegelt unsere Investition ins internationale Wachstum. Wir haben im abgeschlossenen Geschäftsjahr 370 Kundenberater angestellt und den Anteil der erfahrenen Berater auf 62 Prozent erhöht.
- Produktivität und finanzielle Leistung: Wealth Management Clients erzielte eine Bruttomarge von 131 Basispunkten auf den durchschnittlichen verwalteten Vermögen. Durch gezielte Anpassungen unserer Kostenbasis erreichten wir Einsparungen von mehr als CHF 300 Millionen und ein Aufwand-Ertrags-Verhältnis von 67,1 Prozent.

### Produkte und Dienstleistungen

Die Dienstleistungen von Wealth Management Clients:

- Strukturierter Beratungsprozess: Wir analysieren die persönliche finanzielle Situation unserer Kunden und entwickeln Anlagestrategien aufgrund des individuellen Risikoprofils der liquiden und illiquiden Vermögenswerte sowie aktueller und künftiger Verbindlichkeiten. Mit diesem Profil empfehlen wir spezifische Anlagen nach den Anlagerichtlinien des Credit Suisse Investment Committee. Der Kundenberater setzt das Kundenportfolio um und überwacht es.
- Segmentspezifische Lösungen: Wir haben Vermögensverwaltungslösungen, die auf spezifische Kundensegmente zugeschnitten sind. Das sind äusserst vermögende, sehr

vermögende sowie Privatkunden in der Schweiz. Unternehmen bieten wir Lösungen im Private und Corporate Wealth Management, etwa für Nachfolgeregelung, Steuerberatung, Finanzplanung und Investment-Banking-Dienstleistungen. Sie profitieren von erfahrenen Corporate-Finance-Beratern, vom Zugang zu einem Netzwerk internationaler Investoren sowie von der Vorbereitung und Koordination von Finanztransaktionen zur Maximierung des Unternehmenswerts. Ein spezialisiertes Team, Solutions Partners, erarbeitet massgeschneiderte, geschäftliche und private Finanzlösungen für äusserst vermögende Kunden.

- Umfassende Anlagedienstleistungen: Wir bieten unsere zahlreichen Dienstleistungen in der Vermögensberatung und zur Vermögensverwaltung auf Mandatsbasis, basierend auf Analysen und Empfehlungen unseres globalen Research-Teams. Die Anlageberatung reicht von der Portfolioberatung bis zur Empfehlung von Einzelanlagen. Wir wollen die effektiven Portfolio- und Risikomanagementlösungen für unsere Kunden, auch im Zusammenhang mit Managed Investment Products, stetig verbessern. Diese Produkte werden von unseren Spezialisten aktiv verwaltet und strukturiert. Private Anleger haben so Zugang zu Anlagekategorien, die ihnen sonst nicht zugänglich wären. Für Kunden mit komplexeren Bedürfnissen strukturieren wir das Anlageportfolio und setzen Strategien mit strukturierten Produkten und alternativen Anlagen um. Vermögensverwaltungsmandate eignen sich für Kunden, die Anlageentscheidungen lieber der Credit Suisse überlassen. Mit Investment Banking und Asset Management bieten wir alternative Anlagen mit limitierter Korrelation zu Aktien und Obligationen wie Hedge-Fonds, Private Equity, Rohstoffe und Immobilien.

Zusätzlich bieten wir Finanzierungsprodukte wie Baukredite, fixe und variable Hypotheken, Konsum- und Autokredite, Leasingangebote und diverse Kreditkarten von Swisscard. Privatkunden erhalten flexible Finanzlösungen für ihren jeweiligen Lebensabschnitt: Privatkonti, Zahlungsaufträge, Devisendienstleistungen, Vorsorgelösungen und Lebensversicherungen. Sparprodukte für Privatkunden umfassen Sparconti, Sparplan-Fonds und Versicherungen mit Sparanteil.

Corporate & Institutional Clients hat ein umfassendes Angebot an Finanzlösungen, mit Cash Management und Zahlungsverkehr, allen Formen von traditionellen und strukturierten Ausleihungen, Investitionsgüter- und Immobilienleasing, Anlagelösungen und Spezialdienstleistungen wie Unternehmens-, Handels- und Schiffsfinanzierung, Global Custody sowie Asset and Liability Management. Grosse Firmenkunden profitieren von massgeschneiderten Finanzlösungen und individueller Beratung. Wir bieten auch spezielle Produkte und Dienstleistungen an: Multi-Währungs-Devisenhandel und Verarbeitungslösungen wie Brokerage and Execution Services.

## Durch Multishoring globale Kundenbedürfnisse abdecken

Auch nach den Turbulenzen an den Finanzmärkten 2008 und der anschließenden Konjunkturabkühlung bleiben die langfristigen Aussichten für das Private Banking gut. Angekurbelt wird das Wachstum durch die aufstrebenden Schwellenländer und die neu industrialisierten Märkte, die generationsübergreifende Vermögensübertragung, die anhaltende Vermögenskonzentration und die Erholung der Finanzmärkte. In den nächsten Jahren dürften die in diesem Sektor verwalteten Vermögen jährlich um rund 8 Prozent wachsen. Gleichzeitig verändert sich das Wettbewerbsumfeld. Viele Akteure im Vermögensverwaltungssektor wurden durch die jüngsten Verwerfungen an den Finanzmärkten geschwächt, während andere von einer Flucht in Qualitätswerte profitierten.

Die Credit Suisse will diese Wachstumschancen nutzen, indem sie ihre Leistungen in der Vermögensverwaltung für Kunden auf der ganzen Welt stetig ausbaut. Kernpunkte sind die Kundenbedürfnisse, neue marktgerechte Lösungen, weitere Massnahmen zur Effizienzsteigerung, die Eröffnung neuer Niederlassungen sowie ein Ausbau der technischen Plattformen mit dem Ziel, den Geschäftsbereich auch in Zukunft für ein nachhaltiges Wachstum zu positionieren.

Aufgrund der immer rascher voranschreitenden Globalisierung müssen Finanzinstitute Leistungen anbieten, die den komplexen Bedürfnissen ihrer Kunden nach gezielten Anlagen und Produkten nicht nur in ihrem Heimatmarkt, sondern auch im Ausland entsprechen. Deshalb haben wir unter anderem unsere sogenannte Multishore-Plattform ausgebaut. Kunden mit mehreren Wohnsitzen ist mit einer Kombination aus Onshore- und Offshore-Dienstleistungen am besten ge-

dient. Unser Multishore-Angebot richtet sich aber auch an Kunden, für die eine geografische Risikodiversifikation im Vordergrund steht.

Neben dem Zugang zu globalen Märkten profitieren die Kunden der Credit Suisse durch das Multishore-Angebot zudem von einer breiten Produktpalette, unserer Erfahrung mit internationalen Kunden und unserem angesehenen Kundenservice. Es stehen ihnen 25 Buchungsplattformen auf der ganzen Welt sowie globale Abwicklungsleistungen zur Verfügung. Von den CHF 160 Milliarden an Netto-Neugeldern, die bei der Division Private Banking von 2006 bis Mitte 2009 eingingen, wurden über 60 Prozent in Zentren ausserhalb der Schweiz verbucht. Auch in Zukunft werden internationale Kunden das Wachstum vorantreiben. Die Credit Suisse hat sich im Private Banking als mittelfristiges Ziel einen Netto-Neugeldzufluss von 6 Prozent pro Jahr gesetzt. Gewisse Bereiche werden jedoch schneller wachsen. Für Mittel- und Osteuropa, Russland und die Region Asia Pacific erwarten wir bis Ende 2012 ein zweistelliges jährliches Wachstum.

Die Credit Suisse verstärkt deshalb ihre globale Präsenz kontinuierlich. Seit 2007 kamen 22 neue Standorte in 16 Märkten hinzu, womit die Zahl der Standorte ausserhalb der Schweiz auf 120 gestiegen ist. Dank unserer soliden Kapitalbasis und unseres risikoreduzierten Geschäftsmodells konnten wir unsere Tätigkeit selbst während der heftigsten Marktturbulenzen ausbauen. 2009 hat die Credit Suisse das Private-Banking-Geschäft auf Japan, Mexiko und Polen erweitert und ihre bestehende Präsenz in allen Regionen ausgebaut.

Auch bei der Einstellung neuer Relationship Manager verlief die Entwicklung im internationalen Geschäft

(ausserhalb der Schweiz) mit Abstand am dynamischsten. Zwischen 2007 und Mitte 2009 stieg die Zahl der Relationship Manager in der Region Asia Pacific um 57 Prozent, in der Region Americas um 34 Prozent und in der Region Europe, Middle East and Africa um fast 20 Prozent. Zusammen mit unserem bewährten Qualitätsangebot in der Schweiz zeichnet diese globale Präsenz unser Multishore-Service-Modell aus. Wir bieten unseren Kunden damit erstklassige Leistungen – unabhängig davon, wo sie diese in Anspruch nehmen.

### Zahlen und Fakten 2009

Zahl der weltweiten  
Buchungszentren:

25

Netto-Neugelder in der Vermögens-  
verwaltung zwischen 2006 und  
Mitte 2009 ausserhalb der Schweiz:

> 60%

Verwaltete Vermögen pro Relation-  
ship Manager im Bereich Wealth  
Management Clients im Jahr 2009  
(in Millionen CHF):

197





# Bekenntnis

zu Bildung



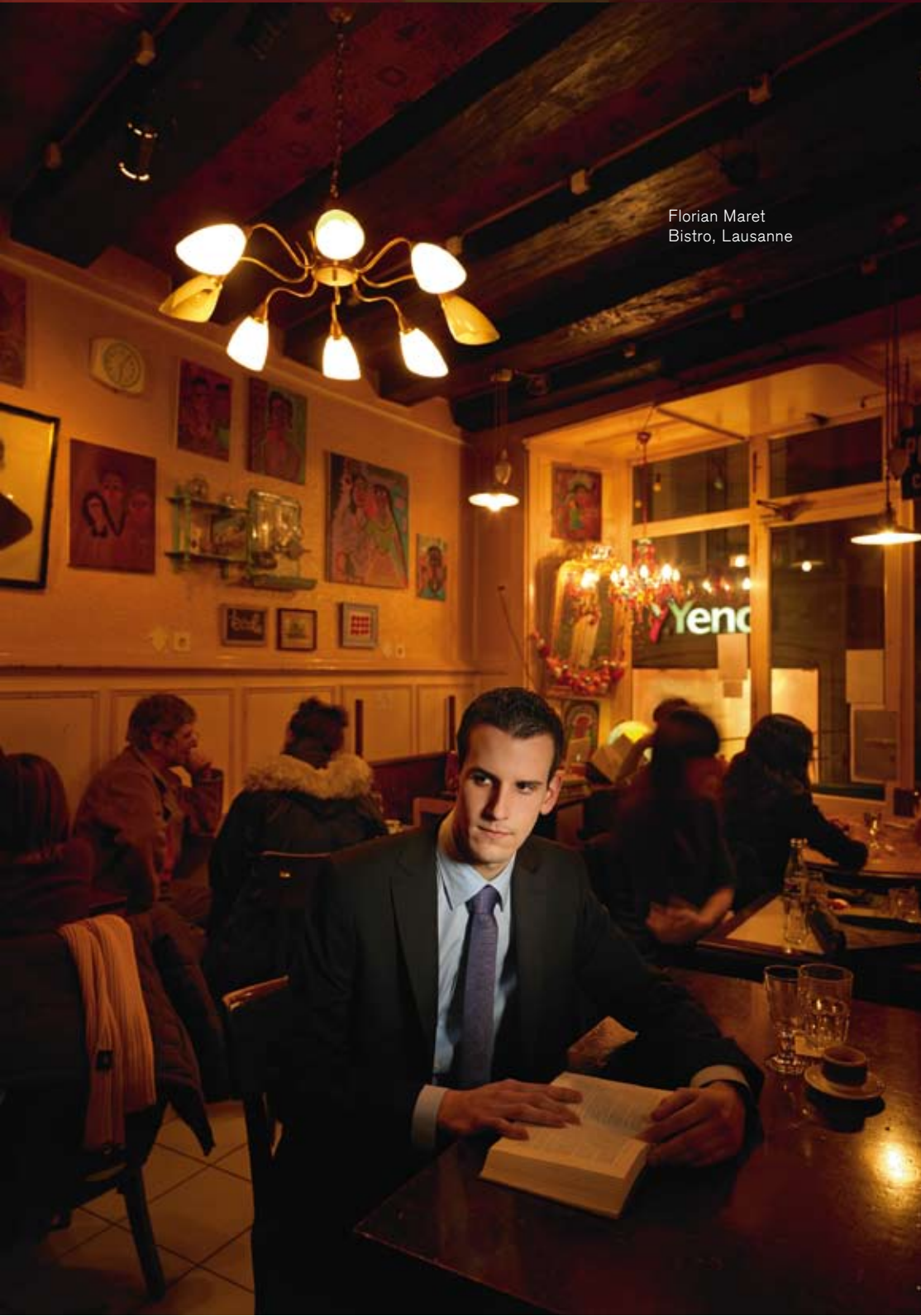
## **BEKENNTNIS ZU BILDUNG**

**Der Erfolg eines Unternehmens beruht auf motivierten, kompetenten Mitarbeitenden. Doch nur ein attraktiver Arbeitgeber kann solche gewinnen und langfristig binden. Wir setzen daher besonderen Wert auf eine umfassende Personalentwicklung durch vielseitige Ausbildungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten.**

**Gleichzeitig bemühen wir uns als global tätiges Finanzunternehmen weltweit mit speziellen Campus-Recruiting-Programmen um ausgezeichnete College- und Universitätsabsolventen und verpflichten so jährlich über 1000 top ausgebildete Nachwuchstalente. Als potenzielle Arbeitgeberin kommt der Credit Suisse einerseits ihr fortschrittliches und multikulturelles Umfeld und andererseits ihre professionellen Ausbildungsprogramme und vielfältigen Karriere-möglichkeiten zugute.**

**In der Schweiz engagieren wir uns als eine der grössten Arbeitgeberinnen nicht nur auf universitärem Niveau, sondern wir bieten Einstiegsmöglichkeiten mit entsprechenden Ausbildungs- und Weiterentwicklungsprogrammen auf allen beruflichen Ebenen. Insgesamt können bei uns mehr als 1200 junge Menschen von Lehr- und Praktikumsstellen profitieren, wobei es sich bei rund der Hälfte um Lehrlingsausbildungsplätze handelt. Ende 2009 verpflichtete sich die Credit Suisse zudem zur Schaffung von zusätzlichen 150 Lehrstellen innerhalb der nächsten drei Jahre.**

**Darüber hinaus engagieren wir uns auch aktiv für die Schaffung von neuen Ausbildungsplätzen im Informations- und Kommunikationssektor (ICT). Zusammen mit dem schweizerischen Dachverband ICT Switzerland lancierten wir ein Förderungsprogramm, das bis 2015 in diesem wichtigen Sektor über tausend neue Lehrstellen schaffen soll. Die Credit Suisse leistet auch einen gewichtigen finanziellen Beitrag an das Swiss Finance Institute, das die weiterführende Forschung, die Doktorandenausbildung und die Ausbildung von Führungskräften im Bank- und Finanzbereich unterstützt.**



Florian Maret  
Bistro, Lausanne



Hörsaal, Universität Zürich



Tian Yafei  
Alter Botanischer Garten, Zürich





Jean-Paul Larcheveque  
Trading Floor, Canary Wharf, London



Hörsaal, Universität Zürich



Venus Choi  
Museum Rietberg, Zürich



Jonté Harrell  
Staten Island Ferry, New York



Hörsaal, Universität Zürich



Robert Brown  
Madison Square Park, New York



Michelle Greensit  
Canary Wharf, London



Hörsaal, Universität Zürich



Der Schweizer **Florian Maret** absolvierte bei der Credit Suisse in Martigny und Sion seine Banklehre. Nach deren Abschluss durchlief er zwei Weiterbildungsprogramme für junge Talente im Bereich Hypotheken. Seit November 2009 arbeitet er als Junior-Kreditspezialist im Hypothekengeschäft. Er schätzt an der Credit Suisse als Arbeitgeberin insbesondere die internationale Ausrichtung sowie die vielseitigen Möglichkeiten, um in verschiedenen Abteilungen Erfahrungen zu sammeln.



**Jean-Paul Larcheveque** ist in Paris und Seattle aufgewachsen und lebt heute in London. Er arbeitet in einem Team der Credit Suisse, das auf den Verkauf von Equity-Derivat-Produkten in Schwellenländer spezialisiert ist. Genau diese Spezialisierung und Fokussierung auf Schwellenländer gefällt ihm besonders gut. Dass er bereits in seiner Juniorposition selbständig Kontakte zu Kunden aufbauen und pflegen kann, findet er alles andere als selbstverständlich.



Nach dem erfolgreichem Abschluss ihres Ingenieursstudiums stiess **Tian Yafei** aus Singapur zur Credit Suisse und absolvierte dort ein Ausbildungsprogramm zur Technischen Analystin. Sie war beeindruckt von der Tatsache, dass die Credit Suisse eine eigene Business School betreibt. Für sie sei das ein entscheidendes Indiz dafür gewesen, dass in diesem Unternehmen Personalentwicklung mehr als nur ein Lippenbekenntnis sei.



**Venus Choi** aus Hongkong arbeitet im Investment Banking als Analystin im Bereich Mergers & Acquisitions. Bei einem ersten Sommereinsatz als Analystin 2006 war sie erstaunt und gleichsam begeistert, wie schnell ihr nach einer kurzen Bewährungsphase bereits anspruchsvolle Aufgaben bis hin zu Kundenkontakten übertragen wurden. Das enorme Vertrauen, dass ihr bei der Credit Suisse entgegengebracht werde, sporne sie an, sich noch mehr für ihr Team einzusetzen.



Der US-Amerikaner **Jonté Harrell** machte seinen Bachelor in IT an der Military Academy in West Point und diente bis 2007 als Captain in der US-Army. 2009 schloss er erfolgreich seinen MBA an der Columbia Business School ab. Er arbeitet beim Investment Banking in New York im Bereich Prime Services. An der Credit Suisse schätzt er besonders die authentische Unternehmenskultur.



Die Britin **Michelle Greensit** arbeitet in London als Technische Analystin (TA) im Bereich Electronic Trading. Mit ihrem Master in Internet Computing und der Weiterbildung zur TA verbindet sie optimal das Verständnis für komplexe IT-Anforderungen mit demjenigen für geschäftliche Belange. Insbesondere das Ausbildungsprogramm der Credit Suisse zur TA habe ihr eine Fülle von spannenden Möglichkeiten in Bezug auf ihre weitere Berufskarriere eröffnet.



**Robert Brown** arbeitet im Investment Banking in New York im Bereich Mergers & Acquisitions. Unvergesslich ist für den US-Amerikaner die Übernahme des US-Lottery-Betreibers GTECH durch die italienische Lottomatica S.p.A., bei der die Credit Suisse eine führende Rolle als Finanzberaterin übernahm. Er schwärmt davon, wie Teams aus verschiedenen Geschäftsbereichen in Europa und den USA eng zusammengearbeitet und als «One Bank» einen reibungslosen Ablauf garantiert hätten.



Nach ihrem Bachelor in Betriebswirtschaft legte die Schweizerin **Seraina Hoessly** ein Zwischenjahr ein, in dem sie unter anderem bei der Credit Suisse ein Praktikum absolvierte. Zurück an der Universität St. Gallen, machte sie den Master in Accounting und Finance. Im März 2009 absolvierte sie das Career-Starter-Programm der Credit Suisse im Shared Business UK Private Banking und stieg so ins Berufsleben ein. Sie arbeitet heute als Relationship Managerin im Bereich wohlhabender Kunden des UK Private Banking.



Hörsaal, Universität Zürich



Seraina Hoessly  
Hestar Reithof,  
Sins





**Investment Banking** bietet eine breite Palette an Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen. Dazu gehören weltweiter Verkauf, Handel und Transaktionen mit Wertpapieren, Abwicklungen von Finanzgeschäften für Hedge-Fonds, Kapitalbeschaffung, Unternehmensberatung und umfassende Investmentanalysen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf kundenorientierten, umsatzstarken Geschäftsfeldern. Zu den Kunden zählen Unternehmen, staatliche Körperschaften, institutionelle Anleger, inklusive Hedge-Fonds, und Privatpersonen aus aller Welt. Das Credit Suisse Investment Banking arbeitet mit regionalen und lokalen Teams in den wichtigsten globalen Finanzzentren. Im Rahmen des integrierten Geschäftsmodells arbeitet das Investment Banking eng mit dem Private Banking und dem Asset Management zusammen.

Investment Banking  
**Zahlen und Fakten 2009**  
19 400 Mitarbeitende  
an 57 Standorten  
in 30 Ländern

**Geschäftsumfeld des Investment Banking**

Die globale Finanzkrise hat zu einer drastischen Konsolidierung im Investment Banking geführt und eine völlig neue Wettbewerbssituation geschaffen. Die verbliebenen Branchenteilnehmer waren 2009 höheren Kapitalkosten sowie einem stärkeren Druck von Behörden und Öffentlichkeit ausgesetzt. Viele Banken mussten grosse staatliche Eingriffe zulassen und Verantwortungsbereiche abgeben – nicht die Credit Suisse.

Die Credit Suisse war auf dieses neue Umfeld gut vorbereitet. Sie konnte ihre hohe Kapitalausstattung erhalten und profitierte von frühzeitigen und konsequent umgesetzten Massnahmen zum Abbau von Risiken und illiquiden Anlagen. Dank der beschleunigten Umsetzung unserer kundenorientierten, kapitaleffizienten Strategie, des Ausstiegs aus hochriskanten Bereichen und der Konzentration auf das Kerngeschäft konnten wir rasch auf die veränderten Marktgegebenheiten reagieren und noch in allen wesentlichen Kundengeschäften Marktanteile dazugewinnen. Auch konnten wir 2009 unsere Preisgestaltung verbessern und höhere Margen erzielen, nicht zuletzt, weil es weniger Konkurrenten in diesem Bereich gab. Hinzu kamen höhere Umsätze in verschiedenen Produktbereichen. In der zweiten Jahreshälfte fielen die Preisspannen eher wieder auf ihren üblichen Wert, doch ist unser Geschäftsmodell gut auf die strukturellen Veränderungen am Markt abgestimmt. Wir werden weiter in den Ausbau unserer kapitalflussorientierten Produktplattformen investieren, um Marktanteile zu halten und hinzuzugewinnen. Darüber hinaus können wir aufgrund unserer besonderen divisionsübergreifenden Zusammenarbeit zwischen Investment Banking, Private Banking und Asset Management unsere Kunden noch besser umfassend betreuen.

Unser Hauptaugenmerk im Investment Banking liegt auf kunden- und kapitalflussorientierten Geschäften, zum Beispiel Cash Equities (Verkauf und Handel), algorithmischem Handel, Zinsprodukten, Währungsgeschäften (Devisenhandel), Handel mit High-Grade-Unternehmensanleihen, Finanzberatung und Kapitalbeschaffung. Der Bereich ist unterteilt in 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 Abteilung Global Securities bietet weltweit Analysen und Handel für alle Anlagekategorien für institutionelle und Unternehmenskunden wie Anlagefonds, Pensionskassen, Asset Manager, Hedge-Fonds, Versicherungen und Banken. 2009 wählten die Kunden vorzugsweise Partner wie die Credit Suisse, die über eine hohe Kapitalbasis und über Stabilität verfügen. In Verbindung mit der steigenden Nachfrage nach weniger komplexen und liquideren Produkten führte dies dazu, dass die

kunden- und kapitalflussorientierten Geschäfte dieser Abteilung Marktanteile gewannen.

Die Abteilung Aktienhandel 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. Auch eine breite Palette an Prime-Brokerage-Dienstleistungen gehört zum Angebot. 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 Kunden, entweder direkt am Markt oder über unsere Advanced Execution Services (AES), ein System aus algorithmischen und elektronischen Analyse- und Handelswerkzeugen. Wir waren der erste Anbieter solcher algorithmischer Handelsdienstleistungen und wir bleiben auf diesem Gebiet uneingeschränkter Marktführer. Darüber hinaus sind wir einer der führenden Anbieter von Prime-Brokerage-Dienstleistungen für institutionelle Investoren. Wir bieten Prime Brokerage, Start-up-Dienstleistungen, Capital Introduction, Securities Lending sowie synthetische und innovative Finanzlösungen.

Die Abteilung Global Securities 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.

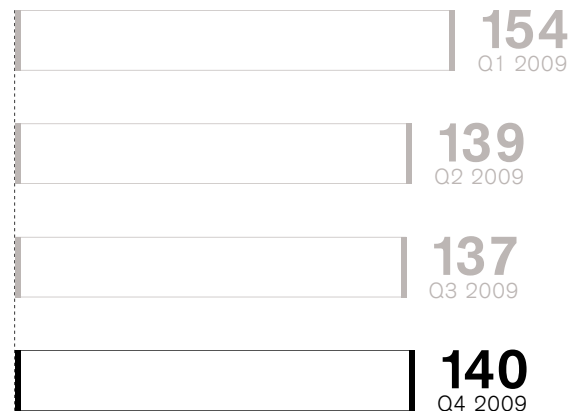
Wir haben zudem eine grosse Bandbreite von Kreditprodukten für besondere Kundenbedürfnisse, die von High-Grade- und Investment-Grade-Anleihen bis zu fondsgebundenen Produkten, Kreditderivaten, Kreditausfall-Swaps sowie Leveraged-Finance-Produkten reichen. Der Zugang zu den wichtigen Rohstoffmärkten und ihren Produkten wie Rohöl und Metall wird durch unsere Zusammenarbeit mit Glencore International gewährleistet.

### Investment Banking

Die Abteilung Investment Banking 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.

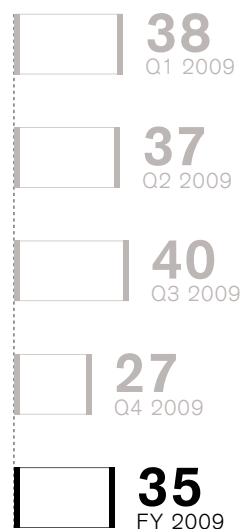
Die Branchen-Teams analysieren die wichtigsten Wirtschaftszweige wie Energie, Finanzinstitute, Industrie, Gesundheit und Technologie. Die jeweiligen Expertenteams arbeiten dabei häufig zusammen, um den Kunden einen fundierten Ein-

### Kennzahlen der Risikokapitalnutzung im Investment Banking



Risikogewichtete Vermögenswerte  
(per Quartalsende in Milliarden USD)

### Kennzahlen der risikobereinigten Profitabilität im Investment Banking



Vorsteuerrendite auf dem durchschnittlich benutzten ökonomischen Kapital (in Prozent, abzüglich Auswirkungen der Kreditrisikoprämien-Entwicklung auf Fremdkapital der Credit Suisse als zugewiesener Goodwill-Aufwand).

## Expertenwissen für Regierungen und staatliche Institutionen

In Volkswirtschaften auf der ganzen Welt sind die Schicksale des öffentlichen und des privaten Sektors in einem Masse miteinander verflochten wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Dies ist auf die Marktturbulenzen zurückzuführen, die 2007 begannen. Staaten, die ihre Bankensysteme gerettet haben, erwarben grössere Beteiligungen in wichtigen Industrien und verwendeten öffentliche Gelder, um gefrorene Kreditmärkte aufzutauen. Jetzt, da sich die globale Konjunktur und die Finanzmärkte wieder stabilisieren, finden sie sich in einer ungewohnten Situation wieder.

Global Government Segment (GGS) ist eine Initiative unserer Division Investment Banking. Sie wurde gegründet, um die bankweite Fokussierung auf staatliche Kunden über alle Produkte und Regionen hinweg zu fördern. GGS verbessert die Bereitstellung unseres Fachwissens und unserer Dienstleistungen für Staaten und entwickelt gleichzeitig für Regierungen relevante Fähigkeiten, um unsere globalen Coverage-Ressourcen intern und extern zu unterstützen.

Während der Krise hat die Credit Suisse ihren Ruf als vertrauenswürdiger Berater von Regierungen weltweit bestätigt. GGS baut auf den bereits vorhandenen diesbezüglichen Kernkompetenzen der Credit Suisse auf. Zu unseren Mandaten gehören unter anderem die Rolle als führender Berater der britischen Regierung bei der Rettung und Rekapitalisierung der Grossbanken des Landes, die Rolle als wichtiger Berater der Bank of Canada bei einem Restrukturierungsplan für forderungsbesicherte Wertpapiere, um den kanadischen Markt zum Auftauen zu bringen, und die Rolle als alleiniger Berater der australischen Regierung bei der Gründung einer speziellen Finanzierungseinrichtung, die den Autohändlern des Landes weiterhin ein reibungsloses Geschäft ermöglicht.

Den Staaten steht dennoch weiterhin harte Arbeit bevor. Regierungsbeamte stehen in den nächsten Jahren vor der Bewährungsprobe, Ausstiegsstrategien zu entwerfen, die es den jeweiligen Staaten erlauben, ihre Finanz- und Industriebeteiligungen zu verflüssigen und Werte an die Steuerzahler zurückzuführen, ohne dass auf den Märkten neue Schockwellen ausgelöst werden. Gleichzeitig müssen viele Regierungen, insbesondere jene der G-7-Staaten, die langfristigen Herausforderungen einer explodierenden Staatsverschuldung angehen. Derweil werden sich ihre Amtskollegen in den schnell wachsenden Schwellenländern angesichts sich füllender öffentlicher Kassen mit strategischen Entscheidungen zur Vermögens- und Währungsdiversifikation auseinandersetzen müssen. Und überall werden Regierungen mit neuen Regulierungen konfrontiert sein, die von ihren eigenen nationalen Aufsichtsbehörden sowie von multilateralen Institutionen wie dem Internationalen Währungsfonds erlassen werden.

Mit GGS ist die Credit Suisse auch auf die Vermögensverschiebung von den Industrienationen zu den Schwellenländern vorbereitet, die bereits im Gang ist. Länder wie China, Indien, Russland und Brasilien werden zu wirtschaftlichen Hauptakteuren. Staatliche Kunden aus diesen Ländern werden neue massgeschneiderte Dienstleistungen benötigen, da sie nach Alternativen zur Finanzierung und Entwicklung von ehrgeizigen Infrastrukturprogrammen suchen. Hierzu gehören die staatliche Unterstützung für wertschöpfungsstärkere Industrien, um den Ansprüchen wachsender Mittelschichten gerecht zu werden, sowie nachhaltige Entwicklungspläne gemäss Vorgaben von internationalen Organisationen, die sich um die langfristigen Auswirkungen des Klimawandels sorgen.

### Zahlen und Fakten 2009

Wert der von den G-20-Ländern beschlossenen Konjunkturmassnahmen per August 2009 (in Billionen USD):

**11,9**

US-amerikanisches Konjunkturpaket (in Milliarden USD):

**787**

Chinesisches Konjunkturpaket (in Milliarden USD):

**586**

Deutsches Konjunkturpaket (in Milliarden USD):

**111**

Fortsetzung von Seite 22

blick in die Entwicklung von Wachstumsmärkten in Bereichen wie Infrastruktur, Geschäftsdienstleistungen 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 (englisch für Fusionen und Übernahmen, kurz M&A) und die Global Markets Solutions Group (GMSG) stehen auf der ganzen Welt und industrieübergreifend allen Kunden zur Verfügung.

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. Das M&A-Team berät Firmenkunden beim Kauf oder Verkauf ganzer Unternehmen oder Zweigniederlassungen, arbeitet mit Finanzinvestoren bei Erwerb oder Veräusserung von Portfoliounternehmen zusammen und bietet strategische Beratung von Unternehmen und Verwaltungsräten im Zusammenhang mit unerwünschten Übernahmen sowie 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 strategische Beratung zur Entschuldung und Restrukturierung sowie individuelle Lösungen, um definierte Ziele zu erreichen; das geht vom Ausbau bestehender Unternehmen bis zum Erwerb weiterer Firmen.

## Research

Die Abteilung Investment Banking kann sich auf die umfassenden Untersuchungen unserer Research-Analysten verlassen. Unsere Ökonomen beurteilen 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 Faktoren, die langfristig an den Märkten der Industrie- und Schwellenländer wirken, nicht aus den Augen. Unsere Strategieexperten vermitteln wertvolle Einblicke in Entscheidungen über Kapitalflüsse, Standorte und Branchen.

Research zu bestimmten Unternehmen oder Industriezweigen wird durch unsere Aktien- und Kreditanalysten übernommen, die weltweit etwa 2500 Unternehmen abdecken. Eigene Analysewerkzeuge, Datenbanken und die Methodik

sind unter anderem in HOLT enthalten, einer Datenbank, mit der 20 000 Unternehmen in 64 Ländern hinsichtlich Unternehmenswert und Performance untersucht werden können. Die Research-Abteilung ist über das 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. Aktuelle Themen sind unter anderem Wasserknappheit, landwirtschaftliche Produktivität und Nanotechnologie.

**Ausgewählte Auszeichnungen 2009**

**Best Investment Bank for 2009,  
Best Emerging Markets M&A House**  
Euromoney

**Emerging Markets Bond House,  
Swiss Franc Bond House**  
International Financing Review

**Best Overall Trading Group,  
Best Par Desk,  
Best Distressed Desk**  
Credit Investment News

**Best Innovation of the Year for our part-  
ner asset facility compensation model**  
The Banker

**Best Investment Bank from  
Western Europe**  
The Banker

**Most Innovative in Bonds,  
Most Innovative in Asset and Liability  
Management**  
The Banker

**2009 US Structurer of the Year,  
Equity Derivatives House of the Year,  
Hedge Fund House of the Year**  
Structured Products

**Best Algorithms  
Best Smart Order Routing**  
AsianInvestor

**No. 1 in Prime Services**  
Global Custodian

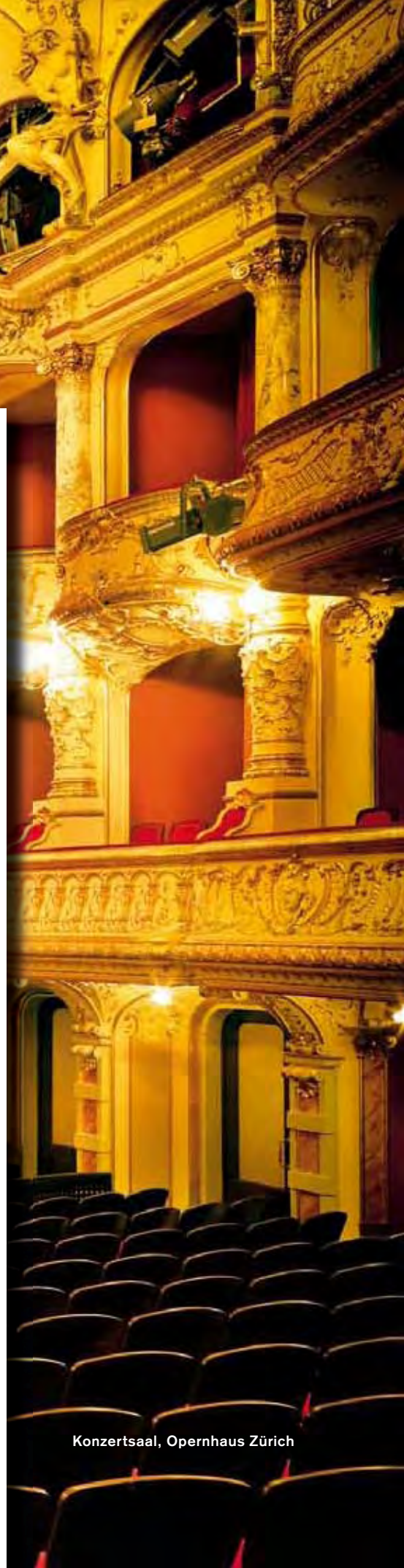




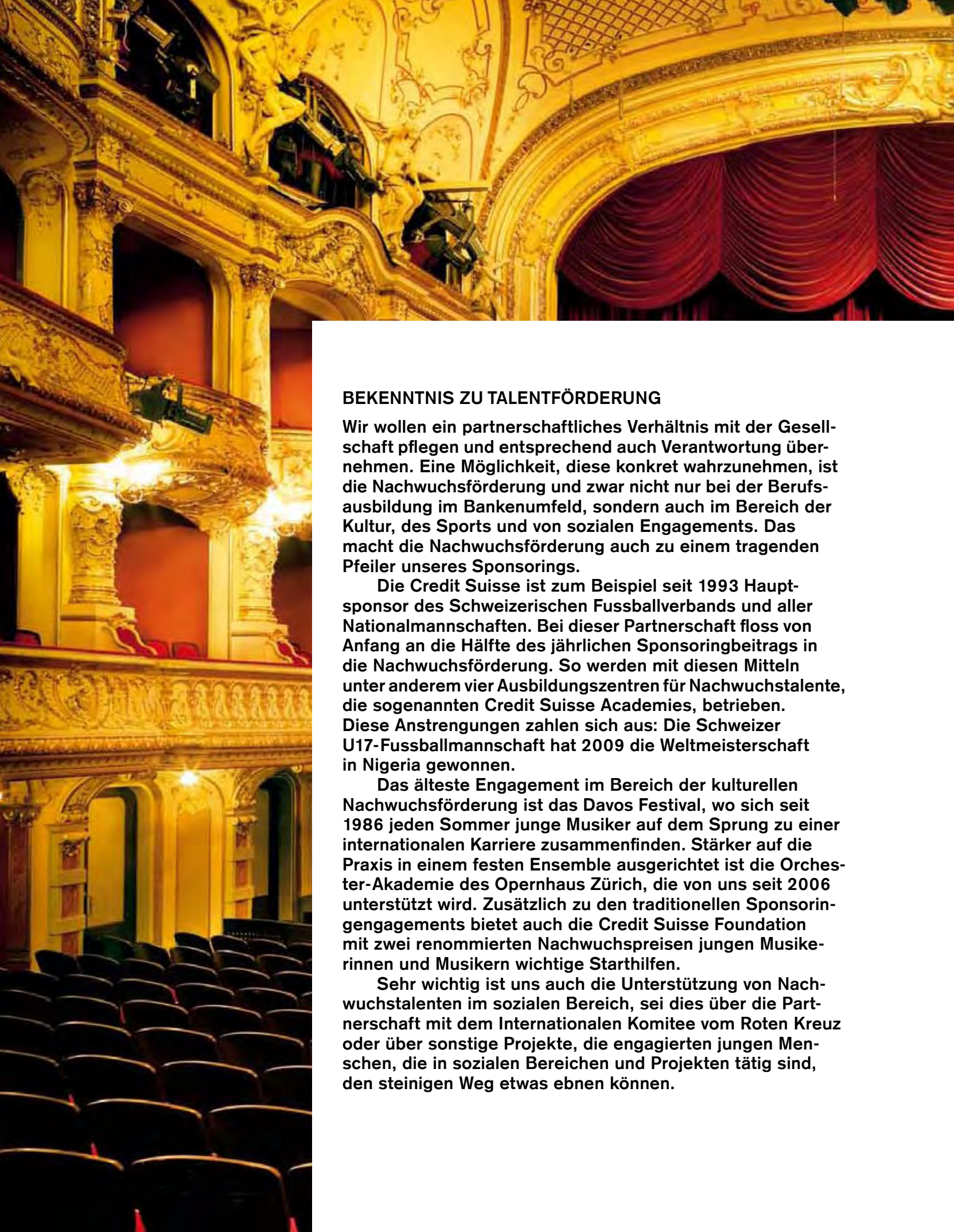


# Bekenntnis

zu Talentförderung



Konzertsaal, Opernhaus Zürich



## **BEKENNTNIS ZU TALENTFÖRDERUNG**

**Wir wollen ein partnerschaftliches Verhältnis mit der Gesellschaft pflegen und entsprechend auch Verantwortung übernehmen. Eine Möglichkeit, diese konkret wahrzunehmen, ist die Nachwuchsförderung und zwar nicht nur bei der Berufsausbildung im Bankenumfeld, sondern auch im Bereich der Kultur, des Sports und von sozialen Engagements. Das macht die Nachwuchsförderung auch zu einem tragenden Pfeiler unseres Sponsorings.**

**Die Credit Suisse ist zum Beispiel seit 1993 Hauptsponsor des Schweizerischen Fussballverbands und aller Nationalmannschaften. Bei dieser Partnerschaft floss von Anfang an die Hälfte des jährlichen Sponsoringsbeitrags in die Nachwuchsförderung. So werden mit diesen Mitteln unter anderem vier Ausbildungszentren für Nachwuchstalente, die sogenannten Credit Suisse Academies, betrieben. Diese Anstrengungen zahlen sich aus: Die Schweizer U17-Fussballmannschaft hat 2009 die Weltmeisterschaft in Nigeria gewonnen.**

**Das älteste Engagement im Bereich der kulturellen Nachwuchsförderung ist das Davos Festival, wo sich seit 1986 jeden Sommer junge Musiker auf dem Sprung zu einer internationalen Karriere zusammenfinden. Stärker auf die Praxis in einem festen Ensemble ausgerichtet ist die Orchester-Akademie des Opernhaus Zürich, die von uns seit 2006 unterstützt wird. Zusätzlich zu den traditionellen Sponsoringsengagements bietet auch die Credit Suisse Foundation mit zwei renommierten Nachwuchspreisen jungen Musikerinnen und Musikern wichtige Starthilfen.**

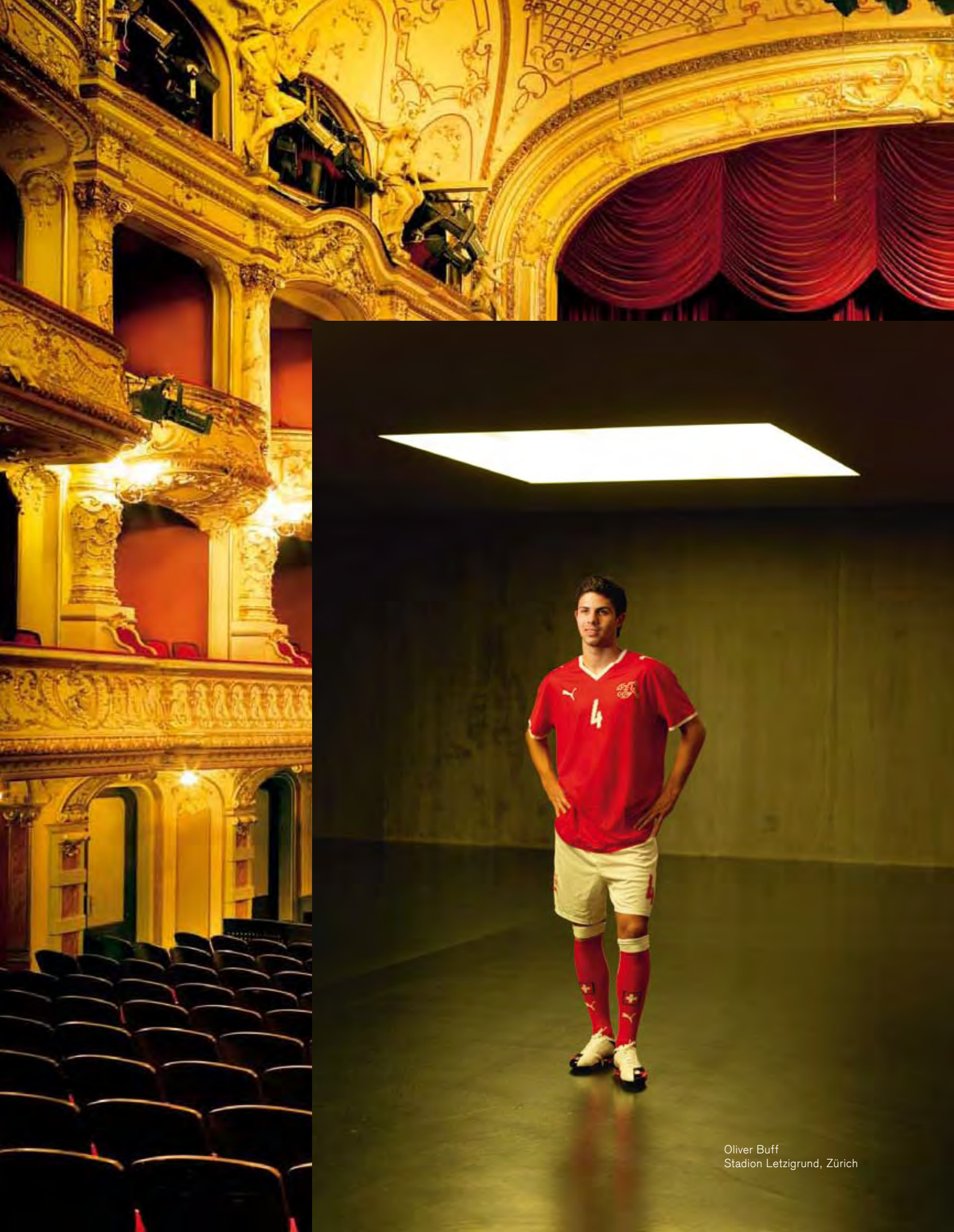
**Sehr wichtig ist uns auch die Unterstützung von Nachwuchstalenten im sozialen Bereich, sei dies über die Partnerschaft mit dem Internationalen Komitee vom Roten Kreuz oder über sonstige Projekte, die engagierten jungen Menschen, die in sozialen Bereichen und Projekten tätig sind, den steinigen Weg etwas ebnen können.**



Andriy Dragan  
Stadtcasino, Basel



Konzertsaal, Opernhaus Zürich



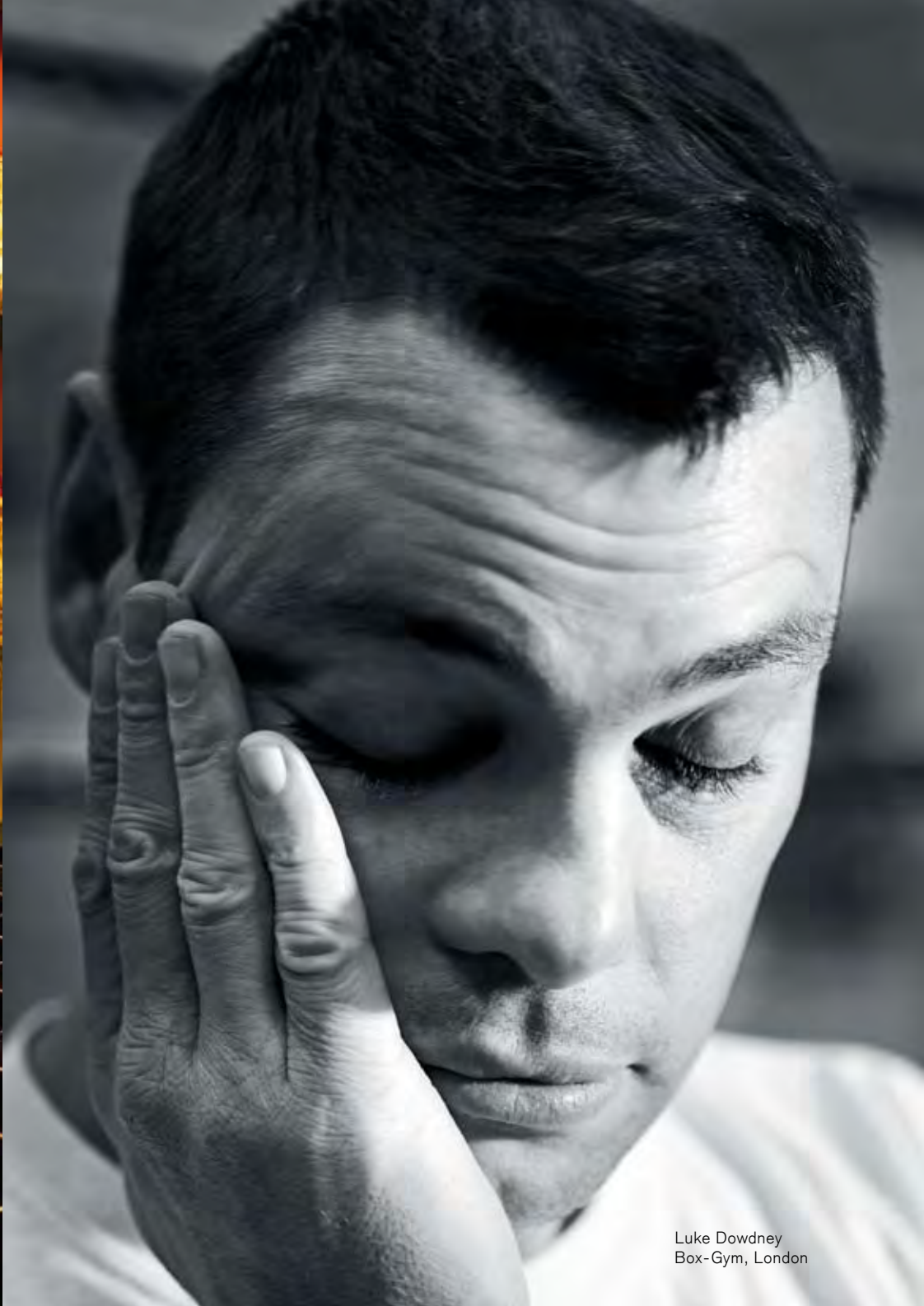
Oliver Buff  
Stadion Letzigrund, Zürich



Sladjana Dimitrijevic,  
Kinderdorf Pestalozzi, Trogen



Konzertsaal, Opernhaus Zürich



Luke Dowdney  
Box-Gym, London



Ewa Grzywna-Groblewska  
Opernhaus Zürich, Zürich



Konzertsaal, Opernhaus Zürich



Sol Gabetta  
Kaserne Basel, Basel





Federica Riccardi  
Seeufer, Zürich



Konzertsaal, Opernhaus Zürich



Der Pianist **Andriy Dragan** ist Gewinner des Prix Credit Suisse Jeunes Solistes 2009. Dieser mit CHF 25 000 dotierte Preis wird alle zwei Jahre verliehen. Der gebürtige Ukrainer ist Student bei Professor Adrian Oetiker an der Musik-Akademie in Basel. Für ihn ist die Art und Weise des kulturellen Sponsorings ein deutlicher Gradmesser für das kulturelle Niveau eines Landes. Hobbys habe er keine, sagt Dragan, «nur Leidenschaften – Musik und meine Freundin».



Die Credit Suisse unterstützt seit 1993 den Schweizerischen Fussballverband. 50 Prozent des jährlichen Sponsoringbeitrags fließen in die Nachwuchsförderung. Das erfolgreiche Modell gilt europaweit als beispielhaft. **Oliver Buff** gehört zum Schweizer Nachwuchsteam, das 2009 an der U17-Weltmeisterschaft in Nigeria die Sensation schaffte und im Final die Gastgebermannschaft 1:0 bezwang – der erste Weltmeistertitel in der Geschichte des Schweizer Fussballs!



**Sladjana Dimitrijevic** kommt aus Kragujevac, Serbien. Sie absolvierte in Trogen das Ausbildungsprogramm «emPower» der Stiftung Pestalozzi Kinderdorf, die vom Jubiläumsfonds der Credit Suisse unterstützt wird. Während neun Monaten wurden 17 junge Menschen aus neun Ländern, die in der Jugendarbeit tätig sind, im interkulturellen Austausch geschult. «Wir konnten während dieser Zeit enorm viel voneinander und den unterschiedlichen Kulturen lernen», sagt Dimitrijevic.



**Luke Dowdney** ist der Gründer und Direktor von Fight for Peace. Diese von der Credit Suisse EMEA Foundation unterstützte Non-Profit-Organisation versucht, Mitglieder von Jugendgangs in Brasilien und London von der Strasse zu holen und ihnen über das harte Training in Kampfsportarten bei ihrer Persönlichkeitsentwicklung stützend zur Seite zu stehen. Das Projekt wurde weltweit schon mehrfach ausgezeichnet, unter anderem 2007 mit dem Sport for Good Award an den Laureus World Sports Awards.



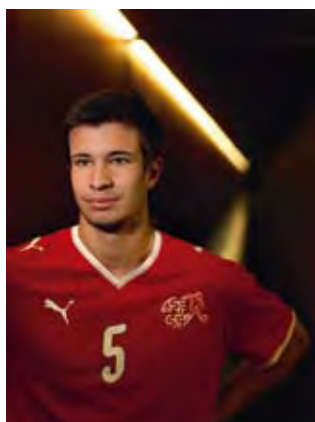
Die Bratschistin **Ewa Grzywna-Groblewska** wurde schon an verschiedenen internationalen Wettbewerben sowohl als Solo- als auch als Kammermusikerin ausgezeichnet. Während der Saison 2009/10 ist sie Mitglied der Orchester-Akademie des Opernhaus Zürich, die von der Credit Suisse unterstützt wird. Diese ermöglicht jungen Musikerinnen und Musikern, praktische Erfahrungen im Orchesterbetrieb zu sammeln. Ab September 2010 spielt sie im Tonhalle-Orchester Zürich.



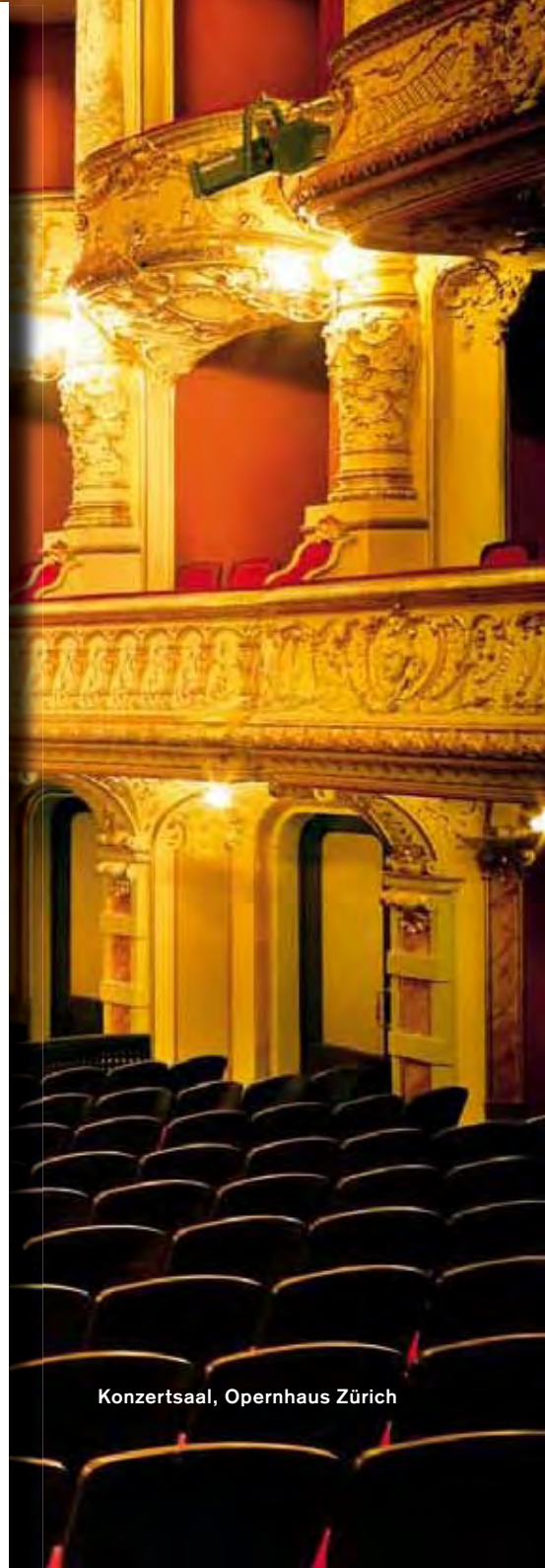
Bereits mit zehn Jahren verliess **Sol Gabetta** ihr Heimatland Argentinien, um sich in Europa voll und ganz auf ihre Cello-Ausbildung zu konzentrieren. Am Anfang ihrer steilen Solokarriere stand der Credit Suisse Young Artist Award 2004, der nebst einem Preisgeld von CHF 75 000 auch einen prestigeträchtigen Auftritt mit den Wiener Philharmonikern am Lucerne Festival beinhaltete. «Dieser Preis hat für mich die wichtigste Türe zur Weltkarriere geöffnet», sagt die in der Schweiz wohnhafte Sol Gabetta.



Nach ihrem Studium in Triest und London war **Federica Riccardi** für mehrere humanitäre Organisationen tätig, unter anderem während zwei Jahren im Kosovo. Seit 2008 ist sie Delegierte des Internationalen Komitees vom Roten Kreuz (IKRK), das von der Credit Suisse unterstützt wird. Ihr erster Einsatz führte sie nach Kolumbien, wo das IKRK Hilfsgüterverteilungen hauptsächlich für Binnenvertriebene durchführt, die Gesundheits- und Wasserversorgung für Konfliktbetroffene fördert und Sicherheitshäftlinge besucht.



**André Caetano Gonçalves** gehört ebenfalls zum U17-Team, das an der Fussball-Weltmeisterschaft 2009 in Nigeria den Titel holte. Der Schweizer Nachwuchsfussballer mit portugiesischen Wurzeln absolviert neben seiner sportlichen Karriere eine kaufmännische Lehre. Wie alle Nachwuchstalente eines Auswahlteams des Schweizerischen Fussballverbands profitiert er von der Unterstützung der Credit Suisse, die seit 1993 die Hälfte ihres Sponsoringbeitrags in die Nachwuchsförderung steckt.



Konzertsaal, Opernhaus Zürich



André Caetano Gonçalves  
Stadion Letzigrund, Zürich



Konzertsaal, Opernhaus Zürich

**Asset Management** bietet eine breite Palette von Anlageprodukten und -dienstleistungen quer durch alle Anlagekategorien und für alle Anlagestile. Der Geschäftsbereich verwaltet globale und regionale Portfolios, Anlagefonds und andere Anlagevehikel für staatliche Körperschaften, Institutionen, Unternehmen und Privatkunden weltweit. Das Asset Management will zu einem global führenden Anbieter von Multi-Asset Class Solutions und alternativen Anlagen aufsteigen. Es funktioniert als integriertes globales Netzwerk in enger Zusammenarbeit mit den Geschäftsbereichen Private Banking und Investment Banking.

**Asset Management**  
**Zahlen und Fakten 2009**  
**3100** Mitarbeitende  
**CHF 416,0** Milliarden verwaltete  
Vermögen  
**CHF 157,9** Milliarden unter  
alternativen Anlagestrategien  
verwaltete Vermögen  
Aktiv in **19** Ländern

Das Asset Management ist ein führender globaler Anlageverwalter, der institutionelle und private Anleger 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 (MACS) und den Kerndienstleistungen unseres traditionellen Schweizer Geschäfts reichen. Der Geschäftsbereich verwaltet Portfolios, Fonds und andere Anlagevehikel. Dabei stützt er sich auf die Kompetenz von Experten in 19 Ländern mit einerseits hoch entwickelten Märkten, aber auch Schwellenmärkten sowie auf Joint Ventures mit prominenten Partnern.

Unser Asset Management bietet Lösungen für Kunden, die den Ertrag innerhalb der Grenzen der festgelegten Anlagekriterien unter Einhaltung eines kontrollierten Risikoprofils maximieren wollen. Neben dem Angebot massgeschneiderter Anlageprodukte und einem herausragenden Risikomanagement arbeiten spezialisierte Teams direkt mit Kunden zusammen, um ihre Anlageziele zu eruieren und diese Ziele mit entsprechend angepassten Portfoliostrategien und Lösungen umzusetzen.

2009 hatte der Ausstieg aus Geschäftsfeldern, die nicht zum Kerngeschäft gehören, für uns oberste Priorität. Zu diesem Zweck konnten wir die Veräusserung eines Grossteils unseres Long-only-Geschäfts ausserhalb der Schweiz und Brasiliens an Aberdeen Asset Management erfolgreich abschliessen; die Credit Suisse hält nun eine Beteiligung von 23,9 Prozent am Aktienkapital von Aberdeen. Dieser Verkauf sowie der Ausstieg aus dem amerikanischen Geldmarktgeschäft entsprechen unserem übergeordneten Ziel, unsere margenstarken, skalierbaren Produkte wie alternative Anlagen und Asset Allocation auszubauen. Ein weiterer Schwerpunkt lag 2009 auf der Weiterentwicklung unserer globalen Vertriebskompetenz. Unsere institutionelle Vertriebsplattform ist inzwischen eingerichtet, und wir konzentrieren uns nun darauf, unsere Vertriebskompetenz für Dritt- und Retail-Kunden weiterzuentwickeln.

Das Asset Management ist 2010 weiterhin bestrebt, zu einem führenden Anbieter von alternativen Anlagen und Multi-Asset Class Solutions (MACS) aufzusteigen. Wir sind bereits einer der weltgrössten Verwalter alternativer Anlagen und bieten unseren Kunden Zugang zu Private Equity, Hedge-Fonds, Immobilien, Krediten, Rohstoffen und zu anderen alternativen Anlageprodukten. Der Geschäftsbereich alternative Anlagen verfügt über 25 Jahre Erfahrung; per Ende 2009 verwaltete er ein Vermögen von CHF 157,9 Milliarden und beschäftigte 750 Anlageexperten in 16 Ländern.

MACS gehören zu den traditionellen Anlagestrategien mit einem verwalteten Vermögen von CHF 240,8 Milliarden per Ende 2009. Wir werden unsere MACS-Plattform, die innovative Produkte über verschiedene Anlageklassen sowie Vermö-

gensverwaltungsmandate anbietet, weiter ausbauen. In unserem traditionellen Schweizer Geschäft sind wir marktführend und wir rechnen mit weiterem Wachstum. Ausserdem verfügen wir über erfolgreiche traditionelle Vermögensverwaltungsbereiche in Brasilien und China, in Letzterem über unser Joint Venture mit der Industrial and Commercial Bank of China (ICBC). Daneben werden wir weitere strategische Allianzen mit führenden Anlageverwaltern eingehen, die über komplementäres Produktwissen und regionale Anlagekompetenz verfügen.

### Hedge-Fonds

Die Credit Suisse bietet massgeschneiderte und gemischte Lösungen für Hedge-Fonds über verschiedene Produkte, Strategien und geografische Regionen hinweg. Teilnahmeberechtigten Kunden bieten wir Single Manager Hedge Funds, Fund of Hedge Funds sowie eine Auswahl an Indexprodukten. 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 Single-Manager-Plattform umfasst Fonds, die in die verschiedensten Strategien investieren – von traditionellen Strategien wie Long/Short-Equity und Global Macro bis hin zu stärker spezialisierten Strategien wie strukturierte Kredite, notleidende Kredite und Versicherungen. Sie werden sowohl intern als auch in Zusammenarbeit mit anerkannten Hedge-Fonds-Managern verwaltet.

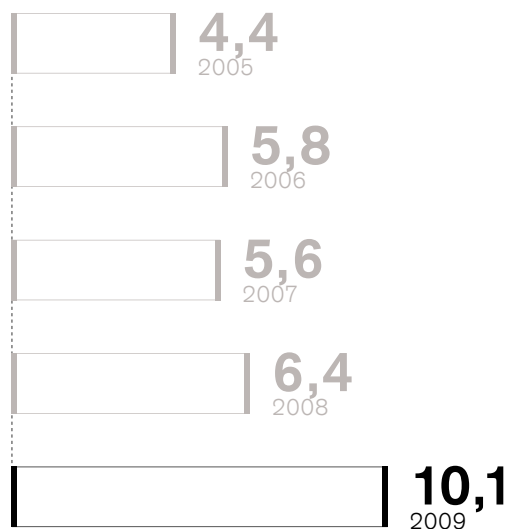
Wir verfügen über eine führende globale Plattform für Fund of Hedge Funds mit etwa 250 Hedge-Fonds auf der ganzen Welt sowie mit unterschiedlichen Strategien, Regionen und Typen. Die Vermögenswerte sind in 85 verschiedene Portfolios gegliedert, die grösstenteils auf einzelne Kunden zugeschnitten sind. Bei Investitionen in Hedge-Fonds verfolgt dieser Geschäftsbereich einen aus drei Säulen bestehenden Ansatz: Schwerpunkt auf Research und Portfolioaufbau, operative Sorgfalt sowie Management des Marktrisikos. Das Fund-of-Hedge-Fund-Team zählt mehr als 18 Analysten und insgesamt 90 Mitarbeitende an acht Standorten.

### Indexprodukte

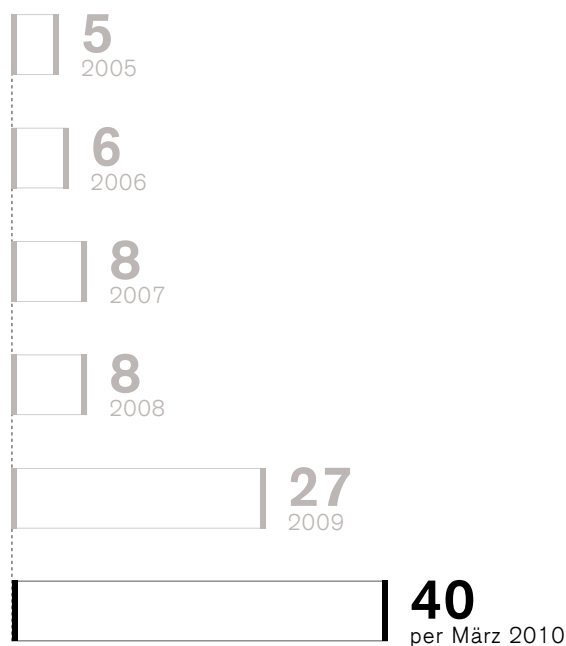
Über verschiedene Indexprodukte bieten wir unseren Kunden ein systematisches Marktengagement in Kapitalbeteiligungs-, Anleihen-, Immobilien-, Rohstoff- und Hedge-Fonds-Märkten an. Dabei werden den Anlegern innovative, auf die jeweiligen individuellen Renditeziele abgestimmte Lösungen bereitgestellt. Gemessen am Handelsvolumen sind wir zurzeit der grösste Anbieter von Exchange-Traded Funds (ETFs) in der Schweiz. 2009 erweiterten wir unser ETF-Angebot um 19 neue Fonds, die diverse weltweite Aktien- und Anleihenindizes nachbilden. Hierzu gehören unsere drei physisch hinterlegten

### Von der Credit Suisse als Exchange-Traded Funds (ETFs) verwaltete Vermögen

in Milliarden CHF



### Anzahl ETFs im Angebot der Credit Suisse





---

## Gefragte indexnahe Produkte

Die Marktturbulenzen der letzten Jahre haben Anleger veranlasst, einen genaueren Blick auf ihre Portfolios zu werfen und sich auf die grundlegenden Elemente einer konsequenten Strategie zu konzentrieren. Dies gilt insbesondere für Anleger mit Positionen in den verschiedensten Anlageklassen, von traditionellen Anlagen, einschliesslich Bargeld, Aktien und Obligationen, bis zu alternativen Anlagen wie Private Equity, Hedge-Fonds und Immobilien.

Die Finanzkrise beschleunigte hauptsächlich zwei Trends: einerseits den Wunsch der Anleger nach einfachen und indexnahen Produkten mit mehr Transparenz und Kosteneffizienz, andererseits den wachsenden Bedarf an gezielter Beratung, beispielsweise in den Bereichen Vermögensallokation und Sektorpositionierung.

Vor diesem Hintergrund lancierte Credit Suisse Multi-Asset Class Solutions (MACS) zusammen mit der Division Private Banking zwei neue Anlagelösungen für Kunden mit Vermögensverwaltungsmandaten: IndexSelection und MyChoice. IndexSelection ist eine Kombination aus aktiver Vermögensallokation und passiver Umsetzung, während MyChoice den Kunden die Möglichkeit gibt, die Strategie ihrer Mandate selbst festzulegen. Gleichzeitig bietet MyChoice den Anlegern Zugang zum Fachwissen der Credit Suisse Spezialisten mit Fokus auf kostengünstigen Instrumenten. Mit den neuen Produkten ergänzt die Credit Suisse ihr Angebot an Vermögensverwaltungsmandats-Lösungen. Diese reichen von Produkten, die über aktive direkte oder indirekte Anlagen implementiert werden, hin zu Produkten auf der Basis von indexähnlichen Instrumenten. Wir gehen davon aus, dass Mandatslösungen wie diese in den kommenden Jahren für unsere Erträge immer bedeutender werden,

da mehr und mehr Anleger in ihren Portfolios davon Gebrauch machen.

IndexSelection und MyChoice sind so konzipiert, dass sie die Vorteile von Exchange-Traded Funds (ETFs) und anderen indexähnlichen Instrumenten optimal nutzen: Transparenz, Liquidität, Diversifikation und Flexibilität. ETFs orientieren sich schnell und kostengünstig an einem bestimmten Markt und sie können jederzeit rasch gekauft oder verkauft werden. Laut Prognosen von Experten der Credit Suisse wird sich der Marktwert von ETFs in europäischen Vermögensverwaltungsportfolios in den nächsten zwei Jahren von heute CHF 200 Milliarden auf rund CHF 470 Milliarden per Ende 2011 mehr als verdoppeln.

Obwohl indexnahe Produkte für Anleger normalerweise leicht verständlich sind, ersetzen sie professionelle Vermögensberatungsleistungen nicht. Die Finanzkrise erinnerte die Anleger einmal mehr daran, bei ihren Anlageentscheidungen auf klare Strategien zu setzen, anstatt sich in angespannten Marktsituationen von Emotionen leiten zu lassen. Hierin spiegeln sich die Erfahrungen und Modelltechniken, die professionelle Portfoliomanager über mehrere Jahrzehnte sammeln konnten und die ihnen helfen, auch in Zeiten hoher Volatilität an einer langfristigen Marktperspektive festzuhalten.

Die neuen Produkte passen gut zum Vermögensverwaltungsmandats-Ansatz der Credit Suisse, bei dem es um eine professionelle Verwaltung von Vermögenswerten geht, die auf den Anlagezielen des einzelnen Kunden beruht. Die Kunden können ihre Portfolios entsprechend ihrem Risikoprofil, ihrer gewünschten Vermögensdiversifikation, ihrer Präferenz für direkte oder indirekte Anlagen sowie ihrer angestrebten Rendite gestalten.

IndexSelection **orientiert sich an ausgewählten Indizes. Sie beinhaltet eine aktive Vermögensallokation durch die Credit Suisse in einem breiten Produktspektrum, einschliesslich Aktien, Obligationen und alternativer Anlagen, sowie einen mehrstufigen Anlageprozess. Die Strategie ist sowohl als Vermögensverwaltungsmandat als auch im Rahmen einer Fondslösung verfügbar. Beispiele für spezifische Anlageprodukte im Visier von IndexSelection sind ETFs auf amerikanischen Regierungsanleihen, schweizerischen Staatsanleihen, dem EURO STOXX 50, dem MSCI Emerging Markets Index und dem Swiss Market Index**

MyChoice **ist für Kunden gedacht, die die Strategie ihrer Mandate selbst festlegen möchten. Kunden können aus elf Anlageprofilen mit unterschiedlicher Gewichtung von Obligationen, Aktien und alternativen Anlagen wählen. Spezialisten der Credit Suisse implementieren anschliessend die Anlagestrategie und selektieren aus einem umfassenden Universum an indexnahen Instrumenten. Sobald die Kunden Chancen oder Marktrisiken erkennen, können sie ihre Vermögensallokation verändern, indem sie das Profil wechseln. Die Profile können alle fünf Werkstage gewechselt werden.**

---

Fortsetzung von Seite 30

Gold-ETFs. Im vierten Quartal wurde zudem ein Teil unseres ETF-Angebots über den Schweizer Markt hinaus notiert, darunter 17 ETFs an der italienischen und deutschen Börse.

Unsere Liquid Alternative Beta (LAB) zielen darauf ab, mithilfe liquider, handelbarer Instrumente das Renditeprofil verschiedener Hedge-Fonds-Strategien nachzubilden. Die LAB-Serie setzt sich zurzeit aus Long/Short-Equity- und Global-Macro-Strategien zusammen, wird jedoch 2010 um zusätzliche Strategien aus dem Credit Suisse / Tremont Hedge Fund Index, einem der weltweit führenden Benchmarks der Hedge-Fonds-Branche, erweitert werden.

### Kredite

Unsere Credit Investment Group (CIG) ist Branchenführer bei der Verwaltung fremdfinanzierter Kredite, von High-Yield Bonds und Special-Situations-Krediten innerhalb einer breit gefächerten Produktpalette, zu der auch eine Reihe von Fonds gehören sowie die separat verwalteten Konten institutioneller Anleger, die auf die Anlageziele und die Risikotoleranz der einzelnen Kunden zugeschnitten sind. Ende 2009 betrug das verwaltete Vermögen der CIG mehr als USD 16,3 Milliarden; es wurde betreut von einem Team von über 80 Spezialisten auf der ganzen Welt.

### Private Equity

Als Branchenführer und bevorzugter Private-Equity-Verwalter bietet die Credit Suisse Anlagemöglichkeiten in den verschiedensten Strategien, Sektoren und Regionen. Unsere umfassende Erfahrung, unsere institutionelle Verpflichtung zur Nutzung der Credit Suisse Plattform und unsere langjährige Innovationstätigkeit sind die Katalysatoren einer anhaltend starken Performance im gesamten Private-Equity-Bereich. Gegenwärtig verfügen wir über mehr als 200 Direktanlagen und investieren ausserdem in Hunderte Fonds.

Das Team setzt sich aus über 200 erfahrenen Anlage-spezialisten aus den verschiedensten Geschäftsbereichen zusammen. Dank seiner globalen Präsenz und seiner lokalen Kompetenz kann das Team in Nord- und Lateinamerika, Europa, im Nahen Osten und in Asien globale und regionsspezifische Lösungen anbieten.

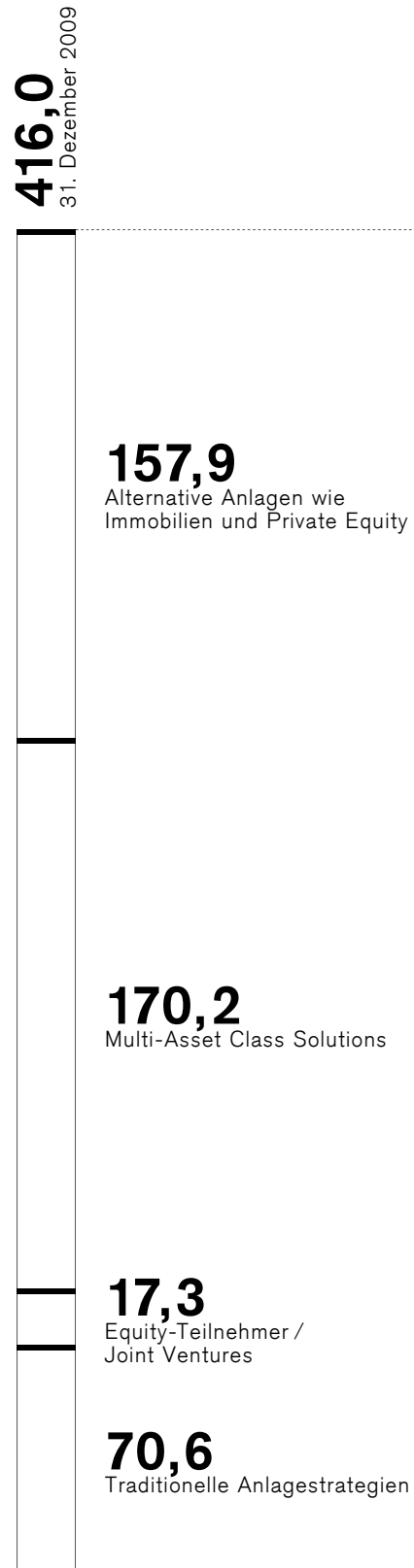
### Immobilien

Unser Immobiliengeschäft gehört weltweit zu den Branchenführern und umfasst das ganze Angebot von Funds-of-Funds-Strategien.

Der Bereich ist ein global starker Anbieter mit Zugang zu lokalen Spezialisten in aller Welt – in Amerika, Europa, im Nahen Osten und in Asien. Dank seiner Breite und der Erfahrung seiner langjährigen Mitarbeitenden ist er in der Lage, lokales Wissen mit globalen Ressourcen zu kombinieren und so die Anlageziele seiner Kunden im Bereich Immobilien zu unterstützen.

## Verwaltetes Vermögen nach Anlagekategorien

in Milliarden CHF



**Platzierungsagent**

Neben unseren Vertriebskompetenzen sind wir auch einer der weltweit führenden Platzierungsagenten bei alternativen Vermögenswerten. Über die Private Funds Group und die Real Estate Private Funds Group beschaffen wir Kapital für fremde Manager.

**Multi-Asset Class Solutions**

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 traditionelle Anlageformen wie Bargeld, Anleihen und Beteiligungen mit nicht herkömmlichen Anlageformen wie alternativen Anlagen, Rohstoffen und Immobilien kombiniert werden. Dank unserer Kompetenz und unseres globalen Netzwerkes von Anlageexperten ist MACS in der Lage, Investitionen auf globaler, regionaler und lokaler Basis abzudecken und anzubieten.

Unsere Produktpalette reicht von Fonds und Zertifikaten bis hin zu Vermögensverwaltungsmandaten für Retail- und sehr vermögende Kunden. 2009 erweiterten wir unser Angebot um die Mandate MyChoice und IndexSelection, die den Anlegern eine stärkere Beteiligung an den Entscheidungsprozessen ihrer Fonds ermöglicht ([siehe Seite 31](#)).

Mehr als 45 000 unserer Kunden haben bei MACS einen Vermögensverwaltungsauftrag gewählt. Wir bieten MACS-Produkte bereits seit über 15 Jahren an. Ende 2009 verwalteten wir Vermögenswerte von mehr als CHF 175 Milliarden und beschäftigten über 475 Anlagespezialisten. Deshalb können sich unsere Kunden mithilfe von Anlagestrategien, die genau auf die Risikotoleranz und Bedürfnisse der einzelnen Anleger abgestimmt werden, weltweit in zahlreichen unterschiedlichen Anlageklassen engagieren.



Turnhalle  
Schulhaus Leutschenbach, Zürich



# **Bekenntnis**

**zu Unternehmertum**



## **BEKENNTNIS ZU UNTERNEHMERTUM**

**Wir bieten weltweit als strategischer Partner Unternehmen und Institutionen umfassende Beratung, massgeschneiderte Lösungen und internationales Expertenwissen. Für internationale Grosskonzerne stehen vermehrt flexible Finanzierungslösungen für grosse Wachstums- und Übernahmeprojekte oder Beratungen bei Börsengängen im Vordergrund, während bei kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) häufig Finanzierungen von Nachfolgeprojekten sowie Anlage-lösungen für das Liquiditätsmanagement oder auch für den Vorsorgeschutz im Zentrum stehen.**

**Exportorientierte Unternehmen sind zudem darauf angewiesen, dass ihnen eine global vernetzte Bank wie die Credit Suisse einen Zugang zum internationalen Kapitalmarkt ermöglicht.**

**Im Heimmarkt Schweiz nehmen wir als führendes Bankinstitut und Grossunternehmen in Wirtschaft und Gesellschaft eine prägende Rolle ein. Wir sind eine der wichtigsten Finanzpartnerinnen der KMU. So war die Credit Suisse 2009 in der Schweiz für 25 Prozent aller ungedeckten Unternehmenskredite verantwortlich.**

**Darüber hinaus hat die Credit Suisse Ende 2009 ein besonderes Massnahmenpaket zur Unterstützung der Schweizer Wirtschaft und insbesondere von KMU und Jungunternehmen ins Leben gerufen. Dabei wird in Zusammenarbeit mit dem Swiss Venture Club ab Mitte 2010 Risikokapital in der Höhe von bis zu 100 Millionen Schweizer Franken in innovative Projekte und Vorhaben von KMU und Jungunternehmen investiert. Das Massnahmenpaket soll kurz- bis mittelfristig dazu beitragen, die Wirtschaft anzukurbeln und neue Arbeitsplätze zu schaffen.**



Georgos Pallas, Pallas Gruppe  
Klinik Pallas, Olten



Turnhalle  
Schulhaus Leutschenbach, Zürich

Oliver Ernst, Atlantic Speditions AG  
Rheinhafen, Muttenz






Christoph Ruetschi, Ruetschi Technology AG  
Fabrikhalle, Muntelier



Turnhalle  
Schulhaus Leutschenbach, Zürich

Barbara Trachsel, Republica AG  
Mattequartier, Bern

The image is a vertical composition. The right side shows a man in a dark suit and glasses, identified as Martin Kull, looking out of a large window. The window has a distinctive design with thick, dark green structural beams. Outside the window, a cityscape with buildings and a bridge is visible under a bright sky. The left side of the image is dominated by a large, textured wall with a repeating pattern of dark green, leaf-like or scale-like shapes. The overall color palette is dominated by various shades of green and dark tones.

Martin Kull, HRS Real Estate AG  
FIFA-Hauptsitz, Zürich



Natalie Spross Döbeli, Spross-Holding AG  
Masoola-Halle, Zoo Zürich

Turnhalle  
Schulhaus Leutschenbach, Zürich



Silvio Tarchini, Tarchini Consulting SA  
FoxTown Factory Stores, Mendrisio



Was 1994 als schlichte Augenpraxis begann, entwickelte sich innert kürzester Zeit zu einem medizinischen Kompetenzzentrum, das heute über 200 Mitarbeitende beschäftigt. CEO der Pallas Gruppe, die heute Kliniken für Augen- und Schönheitschirurgie, Augenlaser-Zentren, eine Kontaktlinsenfirma, ein Konferenzhotel sowie kleinere Start-ups unter einem Dach vereint, ist **Georgos Pallas**. Er erwartet von seinem Finanzpartner Transparenz, Professionalität und unternehmerisches Mitdenken.



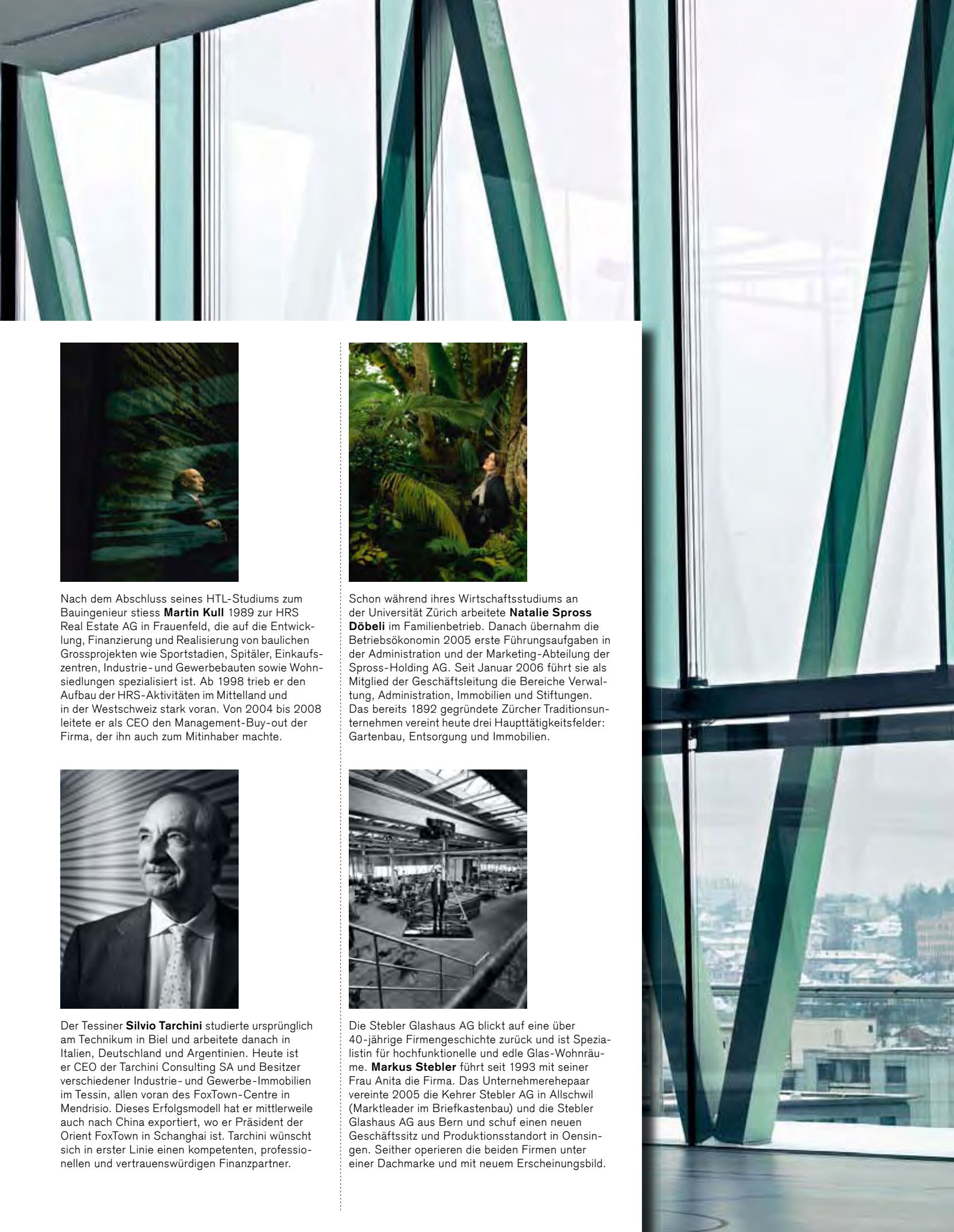
Nach seinem Studium zum Maschineningenieur sammelte **Christoph Ruetschi** in verschiedenen Schweizer KMU Berufserfahrung und absolvierte an der Boston University den MBA, bevor er 2002 als CEO im Familienbetrieb in Muntelier einstieg. Unter seiner Leitung wurde die Ruetschi Technology AG auf den Wachstumsmarkt der Medizintechnik ausgerichtet und ist heute ein führender Zulieferer von chirurgischen Instrumenten und Implantaten. Seine Erwartungen gegenüber dem Finanzpartner: «Er soll ebenso unternehmerisch denken wie wir.»



**Oliver Ernst** ist seit 1982 in verschiedensten Funktionen und seit 2002 als CEO im Familienunternehmen Atlantic Speditions AG tätig. Er hat massgeblich den Ausbau des Speditionsnetzwerks zuerst nach Südostasien und dann nach China vorangetrieben. Atlantic gehört heute zu den wichtigsten Transportunternehmen im asiatischen Raum. Von seinem Finanzpartner erwartet Ernst: «Kontinuität in der Kundenbeziehung und vor allem auch einen Partner in guten wie in schlechten Zeiten.»



**Barbara Trachsel** ist seit 2002 CEO und Managing Partner der Republica AG, Agentur für 360°-Kommunikation in Bern. Sie blickt auf bald 20 Jahre Marketingerfahrung zurück. Bei der Finanzierung des Management-Buy-outs ihrer Agentur überraschte sie die Credit Suisse «mit einem äusserst wettbewerbsfähigen, unkomplizierten und kompetent formulierten Angebot. Wir schätzen bis heute die regionale Nähe sowie den spürbaren Glauben an unser Tun und Schaffen.»



Nach dem Abschluss seines HTL-Studiums zum Bauingenieur stiess **Martin Kull** 1989 zur HRS Real Estate AG in Frauenfeld, die auf die Entwicklung, Finanzierung und Realisierung von baulichen Grossprojekten wie Sportstadien, Spitäler, Einkaufszentren, Industrie- und Gewerbebauten sowie Wohnsiedlungen spezialisiert ist. Ab 1998 trieb er den Aufbau der HRS-Aktivitäten im Mittelland und in der Westschweiz stark voran. Von 2004 bis 2008 leitete er als CEO den Management-Buy-out der Firma, der ihn auch zum Mitinhaber machte.



Der Tessiner **Silvio Tarchini** studierte ursprünglich am Technikum in Biel und arbeitete danach in Italien, Deutschland und Argentinien. Heute ist er CEO der Tarchini Consulting SA und Besitzer verschiedener Industrie- und Gewerbe-Immobilien im Tessin, allen voran des FoxTown-Centre in Mendrisio. Dieses Erfolgsmodell hat er mittlerweile auch nach China exportiert, wo er Präsident der Orient FoxTown in Schanghai ist. Tarchini wünscht sich in erster Linie einen kompetenten, professionellen und vertrauenswürdigen Finanzpartner.



Schon während ihres Wirtschaftsstudiums an der Universität Zürich arbeitete **Natalie Spross Döbeli** im Familienbetrieb. Danach übernahm die Betriebsökonomin 2005 erste Führungsaufgaben in der Administration und der Marketing-Abteilung der Spross-Holding AG. Seit Januar 2006 führt sie als Mitglied der Geschäftsleitung die Bereiche Verwaltung, Administration, Immobilien und Stiftungen. Das bereits 1892 gegründete Zürcher Traditionsunternehmen vereint heute drei Haupttätigkeitsfelder: Gartenbau, Entsorgung und Immobilien.



Die Stebler Glashaus AG blickt auf eine über 40-jährige Firmengeschichte zurück und ist Spezialistin für hochfunktionelle und edle Glas-Wohnräume. **Markus Stebler** führt seit 1993 mit seiner Frau Anita die Firma. Das Unternehmerehepaar vereinte 2005 die Kehrer Stebler AG in Allschwil (Marktleader im Briefkastenbau) und die Stebler Glashaus AG aus Bern und schuf einen neuen Geschäftssitz und Produktionsstandort in Oensingen. Seither operieren die beiden Firmen unter einer Dachmarke und mit neuem Erscheinungsbild.



Markus Stebler, Stebler Glashaus AG  
Fabrikhalle, Oensingen

Turnhalle  
Schulhaus Leutschenbach, Zürich





**Shared Services** bietet den Divisionen Private Banking, Investment Banking und Asset Management Dienstleistungen und Unterstützung aus einer Hand in den Bereichen Finance, Legal & Compliance, Risk Management, Information Technology, Corporate Communications, Corporate Development und Human Resources. Zudem fungiert Shared Services als unabhängige und zentrale Kontrollstelle.

## Shared Services HR Transformation

Das 2009 abgeschlossene Transformationsprojekt hat das Dienstleistungsmodell des Personalwesens (Human Resources HR) grundlegend verändert. Spezialisierte AskHR Service Centers bieten umfangreiche Dienstleistungen und Unterstützung bei Anfragen von Mitarbeitenden und Vorgesetzten. Auch wurden alle Prozesse rund um Beförderung, Personalverwaltung und Nachfolgeplanung vereinheitlicht. So können unsere Mitarbeitenden Karrierechancen noch besser erkennen und nutzen.

Der Bereich Shared Services bietet den drei Bankdivisionen – Private Banking, Investment Banking und Asset Management – von wenigen zentralen Standorten aus Dienstleistungen und Unterstützung aus einer Hand in den Bereichen Finance, Legal and Compliance, Risk Management, Information Technology, Corporate Communications, Corporate Development und Human Resources. Die enge Zusammenarbeit unserer drei Divisionen mit Shared Services bildet das Fundament unserer integrierten Bankstrategie. Ohne das Fachwissen von Shared Services wäre eine reibungslose Arbeitsweise unserer kundenorientierten Geschäftsbereiche nicht möglich. Die verschiedenen Funktionen von Shared Services bieten Zugriff auf eine leistungsstarke und kosteneffektive Infrastruktur.

### CFO-Division

Eine zentrale Rolle bei der Umsetzung der Vision der Credit Suisse spielt die CFO-Division, da sie den Wert für den Aktionär in mehrfacher Hinsicht schützt und steigert: Sie hütet das Vermögen der Credit Suisse, liefert verlässliche Informationen, bietet Beratung und Unterstützung, optimiert die Verwendung der finanziellen Ressourcen und arbeitet konzernweit mit verschiedenen Bereichen zusammen, um den Kunden die bestmöglichen Lösungen zu bieten. Mit umfassenden Dienstleistungen unterstützt die Division unser integriertes Geschäftsmodell. Ausserdem ist sie auch für Immobiliendienstleistungen, Einkauf sowie Initiativen zur Effizienzsteigerung und Entwicklung neuer Geschäftszweige zuständig.

Die Finanzdienstleistungen umfassen unter anderem Produktkontrolle und Finanzbuchhaltung, Tresorerie, Steuern und Investor Relations. Unsere Produkt-Controller stellen sicher, dass die Handelserträge und die damit verbundene Bilanzierung sorgfältig und gemäss den geltenden Buchführungsvorschriften erstellt werden. Das umfasst auch die Validierung unserer Handelspositionen. 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. Zudem ist es für unsere externen Finanzberichte zuständig. Treasury optimiert unsere Finanzressourcen, indem es eine angemessene Liquidität und Finanzierung aufrechterhält und das Kapital umsichtig bewirtschaftet. Weitere Dienstleistungen der Division sind Management-Informationen, strategische Unternehmensplanung, Budgetkontrolle und Kostenzuteilung. Zusätzlich arbeiten Spezialisten des Bereichs Strategic Process Change zusammen mit den Linienfunktionen und der IT-Division an der Erarbeitung, Entwicklung und Umsetzung effizienter Systeme und Prozesse.

Corporate Real Estate and Services bietet Gebäudeunterhalt und Sicherheitsdienste für die Standorte der Bank in aller Welt sowie verschiedene Unterstützungsleistungen wie zum Beispiel Empfangs- und Telefondienste sowie Veranstal-

tungsorganisation. Unsere Experten im Einkauf sind für den weltweiten Beschaffungsprozess zuständig.

Damit unsere Finanzressourcen bestmöglich genutzt werden, treibt die CFO-Division konzernweite Initiativen voran, wie etwa Operational Excellence, Kompetenzzentren (Centers of Excellence CoE) und Bank Efficiency Management – für höchste Effizienz und Produktivität. Die Funktion New Business arbeitet mit Partnern aus dem ganzen Konzern unter anderem an der Implementierung neuer Geschäftszweige, Produkte und Kundendienstleistungen.

### Legal and Compliance

Alle Rechts- und Compliance-Fragen innerhalb der Bank werden von der Division General Counsel betreut. Zudem bietet diese Division den Mitarbeitenden Beratung und Instrumente, die sie dabei unterstützen, alle anwendbaren Gesetze, Verordnungen und internen Weisungen im Zusammenhang mit ihren Aufgaben einzuhalten. Schliesslich gehört es auch zu den Aufgaben der Division General Counsel, die Reputation und das Profil der Credit Suisse zu schützen.

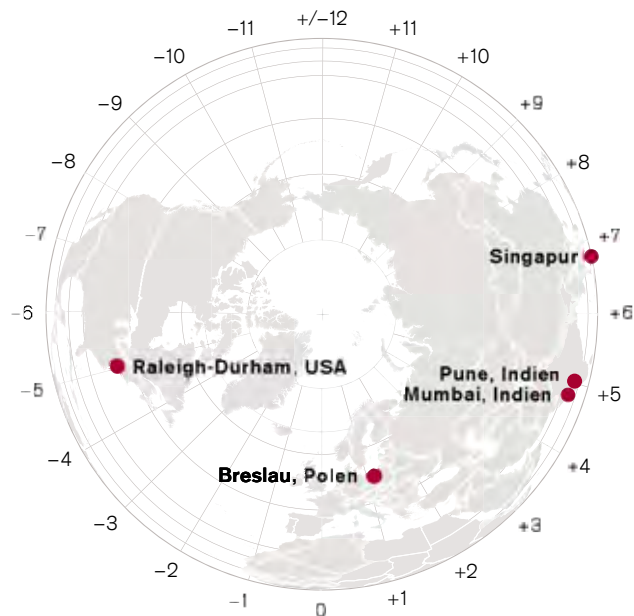
Wir engagieren uns sehr für die Förderung der Kontrollkultur in unserer Bank und helfen allen Mitarbeitenden, die entsprechenden Gesetze zu verstehen und zu beachten. Diese Initiative wird von der Division General Counsel konzernweit unterstützt, indem sie gesetzliche und regulatorische Anforderungen erläutert, Fortbildungen für Mitarbeitende organisiert, bei Projekten und/oder Transaktionen Beratung bietet und proaktiv die Einhaltung von Bestimmungen in Schlüsselbereichen wie Geldwäsche oder Informationsbarrieren überwacht.

In einem sich rasch verändernden Wirtschafts- und Branchenumfeld befasst sich die Division General Counsel mit zahlreichen gesetzlichen Anforderungen und verfolgt zukünftige gesetzliche Entwicklungen. Die Division unterstützt die Credit Suisse bei der Vorbereitung auf neue und umfassendere regulatorische Anforderungen und pflegt weltweit einen konstruktiven Dialog mit allen für uns zuständigen Aufsichtsbehörden.

Die Division General Counsel unterhält eine Integrity-Hotline. Hier können Mitarbeitende rund um die Uhr potenzielle Verstösse gegen Gesetze, Vorschriften und interne Weisungen anonym melden. Im Normalfall sollten Mitarbeitende solche Angelegenheiten unverzüglich ihren Vorgesetzten oder bei Legal and Compliance melden. Dennoch gibt es Fälle, wo die Integrity-Hotline der geeignetere Weg für solche Meldungen sein kann. Die Credit Suisse achtet darauf, dass Vergeltungsmassnahmen gegen Mitarbeitende verhindert werden, die in gutem Glauben potenzielles Fehlverhalten gemeldet haben.

### Risk Management

Aufgabe des Risk Management ist es, das Kapital der Bank durch strenge Risikokontrollinstrumente zu schützen. Zur Re-



### Unsere fünf Kompetenzzentren decken alle Zeitzonen ab.

Dadurch können unsere globalen Finanzdienstleistungen rund um die Uhr unterstützt werden. Ende 2009 wurde das fünfte in Mumbai (Indien) eröffnet. Zurzeit arbeiten rund 8000 Mitarbeitende in unseren CoE.

**Operational Excellence (OE)** ist eine globale Initiative zur Verbesserung der Prozesse innerhalb der Credit Suisse. Wir nehmen die OE-Initiative sehr ernst. Das belegen Tausende von speziell geschulten Mitarbeitenden, deren Beiträge uns in den letzten fünf Jahren einen Reingewinn von weit über CHF 700 Millionen beschert haben.

## Attraktiver Arbeitgeber für Nachwuchstalente

Hochkompetente und erfahrene Mitarbeitende sind die Grundlage für den Erfolg der Credit Suisse. Unsere weltweite Marktpräsenz half uns, eine Vielzahl von Programmen zu entwickeln, mit denen wir Mitarbeitende der verschiedensten Disziplinen – von Lehrlingen und Mittelschulabgängern bis hin zu Hochschulabsolventen und Berufserfahrenen – gewinnen und binden möchten. Entsprechend qualifizierte Mitarbeitende sind unentbehrlich, wenn es darum geht, die zahlreichen Stellentypen, welche die Credit Suisse anbietet, zu besetzen – ob als Portfoliomanager, Investmentbanker, Product Controller, Kundenberater, Verkaufs-/Handels-/Research-Profi oder als IT-Spezialist.

In der Schweiz bringt das Young Talent Program der Credit Suisse eine Fülle von gut ausgebildeten jungen Mitarbeitenden hervor. Somit ist die kontinuierliche Erneuerung unseres Mitarbeiterstabs in den Bereichen Banking und IT gewährleistet. Das Programm bietet Einstiegsmöglichkeiten für Berufsfachschüler und Mittelschulabgänger in der Schweiz. Im Bereich «Lehre» des Young-Talent-Programms arbeiten Schulabgänger, die eine Berufslehre beginnen, im Cash Service, als Kundenberater-Assistenten im Private Banking, in unseren Contact oder Business Centers oder im Bereich Operations. Als weitere Facette von Young Talent bildet das Junior Banking Program Mittelschulabsolventen zu Kundenberater-Assistenten, Privatkundenberatern oder für spezielle Funktionen wie Credit Risk Management aus.

Beide Gruppen erlernen die Grundlagen des Bankwesens, gestützt auf eine formale Ausbildung in den Bereichen Einlagen, Zahlungsverkehr, Ausleihungen, Anlagen und Beratung, Hypotheken sowie schweizerisches Bankenrecht. Durch die unternehmens-

spezifische Ausbildung tauchen junge Auszubildende in die Kultur der Credit Suisse ein. Spezielle Module beinhalten Banking-Tools und Banking-Anwendungen, Sozialkompetenz, Volunteering und Karriereperspektiven bei der Bank. Rund 80 Prozent der Auszubildenden in diesen Programmen werden reguläre Mitarbeitende der Credit Suisse.

Im Dezember 2009 gaben wir die Schaffung von 150 zusätzlichen Lehrstellen für die nächsten drei Jahre bekannt. Damit erhöht sich unser jährliches Angebot an Lehr- und Ausbildungsplätzen auf über 1200. Die neuen Lehrstellen sind Teil einer Initiative der Credit Suisse, die auch Ausbildungsinvestitionen in Höhe von 30 Millionen Franken für Non-Profit-Organisationen sowie Risikokapital in Höhe von bis zu CHF 100 Millionen für Schweizer KMU und Jungunternehmer vorsieht.

Über ihre laufenden Programme, die unsere Suche und Rekrutierung von Spitzenkräften unterstützen, bemüht sich die Credit Suisse weltweit aktiv um College- und Hochschulabsolventen. Das Campus-Recruiting-Team der Credit Suisse stellt normalerweise mehr als 1000 Absolventen in allen Geschäftsbereichen ein. Potenzielle Mitarbeitende schätzen einerseits unser fortschrittliches und multikulturelles Umfeld und andererseits unsere professionellen Ausbildungsprogramme und vielfältigen Karrieremöglichkeiten. Unsere Rekrutierungsteams unterhalten Beziehungen zu einer Vielzahl von Bezugsgruppen an Universitäten, um uns bei der Suche und Rekrutierung von Spitzentalenten zu unterstützen. In der Schweiz bietet die Credit Suisse Jungakademikern ein spezielles, 18-monatiges Career Start Program, das es ihnen erlaubt, verschiedene Bereiche unserer Organisation näher kennen zu lernen.

Wir stellen hohe Ansprüche und suchen Absolventen mit Bachelor- und Master-Abschlüssen sowie MBA-Studenten und Hochschulabsolventen in einem quantitativen Fach mit doppeltem Master-Abschluss, Doktorat oder einer gleichwertigen Qualifikation. Für 2010 gehen unsere Einstellungsziele von einem deutlichen Wachstum in allen Regionen und Divisionen aus.

### Zahlen und Fakten 2009

Anzahl der Ausbildungsstellen in der Schweiz, einschliesslich Lehrlingen:

**1200**

Anzahl der weltweit rekrutierten Universitätsabsolventen:

**> 1000**

Globale Campus-Anlässe:

**> 700**

Anzahl der in der Schweiz zusätzlich geschaffenen Lehrstellen:

**150**

Fortsetzung von Seite 38

gelung aller relevanten Fragen und Probleme stützt sich das Risk Management auf vier zentrale Funktionen: Strategic Risk Management, Risk Analytics and Reporting, 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 und einzelner Geschäftsbereiche. SRM ist in den Divisionen präsent, fungiert als «unabhängiges Risikogewissen» und verfolgt die Risikobereitschaft der Bank. SRM behält die Übersicht über Kredit-, Markt- und andere Risiken und unterbreitet gegebenenfalls Korrekturvorschläge. Im SRM des Investment Banking ist die Market Risk Group angesiedelt, die alle Funktionen vereint, die für die Marktrisiko-Beurteilungsmodelle und die Validierung der Preisgestaltungsmodelle zuständig sind.
- Risk Analytics and Reporting ist zuständig für die Bewirtschaftung von Markt- und Kreditrisikoinformationen, die Umsetzung von Risikosystemen, die Kreditrisikomessung, das Kreditrisikoreporting, die Beurteilung von Risikomodellen, die regulatorische Koordination und die Risikorichtlinien.
- Credit Risk Management, das regional organisiert ist und vier regionale Chief Credit Officers umfasst, 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. Gleichzeitig gewährleistet BORO einheitliche Standards zur Kontrolle des Betriebsrisikos im gesamten Konzern.

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

### Information Technology

Bei der Information Technology (IT) arbeiten über 10 000 hochqualifizierte Fachkräfte, die auf der ganzen Welt und in fast jedem Technologiebereich tätig sind – von der Softwareentwicklung über das Service Delivery Management bis hin zu Datenzentren. Die IT-Division ist in funktionale und regionale Bereiche unterteilt; sie besteht aus IT Private Banking, IT Investment Banking, IT Corporate Systems, IT Infrastructure Services, IT Architecture, IT COO und vier regionalen IT-Bereichen, zuständig für die Regionen Switzerland, Europe, Middle East and Africa, Americas, und Asia Pacific. Zusammen mit den Divisionen stellen wir IT-Lösungen und Dienstleis-

tungen bereit, die die Geschäftsleistung fördern und den Ertrag steigern. Zudem reagieren wir rasch auf veränderte Marktbedingungen und geschäftliche Anforderungen.

IT-Sicherheit ist von grösster Wichtigkeit für uns. Deshalb prüfen und verbessern wir unsere Sicherheitsarchitektur und unsere Schutzmassnahmen fortlaufend. Der Zugang zu Dienstleistungen, die wir unseren Kunden bieten, ist durch hochstehende Sicherheitsvorkehrungen geschützt, wie zum Beispiel durch mehrfache Identifikation und Bestätigung oder durch Anonymisierungstechniken. Die IT-Division hat Erfolg, weil es uns gelingt, hochqualifizierte Talente zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden. Wir bilden das Personal der Zukunft aus mit internen und externen Programmen, einschliesslich verschiedener Initiativen für Studierende und Lernende. Unsere Rolle im Konzern wurde bereits von verschiedenen Instanzen ausserhalb des Unternehmens gewürdigt. Wir haben Auszeichnungen erhalten in den Kategorien Best Trading System Achievement, Best Use of IT in Corporate and Investment Banking sowie Innovation in Clearing and Settlement Technology.

### Andere Shared-Services-Funktionen

Weitere konzernweite Funktionen sind Human Resources, Corporate Communications, Corporate Development und Public Policy. Der Zugriff auf Top-Talente ist entscheidend für den Erfolg, daher kümmert sich **Human Resources** laufend um Rekrutierung und Weiterentwicklung von Mitarbeitenden. Ausserdem wollen wir eine attraktive Arbeitsumgebung schaffen mit spannenden Aufgaben und interessanten Karrieremöglichkeiten in Teams mit Menschen unterschiedlicher Herkunft.

**Corporate Communications** bietet Unterstützung in den Bereichen Medienbeziehungen, Krisenmanagement, Führungs- und Mitarbeiterkommunikation, Branding und Sponsoring.

**Corporate Development** untersucht Möglichkeiten für Zusammenschlüsse und Übernahmen und unterbreitet Vorschläge für die strategische Planung. Diese Funktion bestimmt hauptsächlich die Erarbeitung unserer Integrationsstrategie und ist ebenfalls entscheidend für langfristiges und gewinnbringendes Wachstum.

**Public Policy** beobachtet, beurteilt und beeinflusst wichtige politische, soziale und ökologische Themen und definiert die konzernweite Haltung. In einer für die Bank und die Branche insgesamt schwierigen Zeit fördert und schützt das Team unsere Interessen.



# Corporate Governance

**Peter Brabeck-Letmathe**



**John Tiner**



**David W. Syz und Peter F. Weibel**



**Anton van Rossum**



**Walter B. Kielholz**



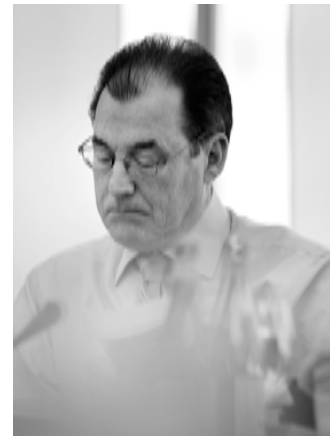
**Ernst Tanner**



Anton van Rossum, Urs Rohner und Hans-Ulrich Doerig



Richard E. Thornburgh



Noreen Doyle



Andreas N. Koopmann



Aziz R. D. Syriani



Jean Lanier

# Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

## Verwaltungsrat

Dem Verwaltungsrat obliegt die Gesamtleitung sowie die Oberaufsicht 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, das Risiko und die Finanzierungslage der Gruppe Bericht erstattet. Zudem erhält der Verwaltungsrat periodisch Informationen, beispielsweise über die 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 beizuziehen. 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:

**Hans-Ulrich Doerig**<sup>1</sup> Präsident, Jahrgang 1940, Schweizer Staatsangehöriger

**Urs Rohner**<sup>1,2</sup> Vizepräsident, Jahrgang 1959, Schweizer Staatsangehöriger

**Peter Brabeck-Letmathe**<sup>1,3</sup> Vizepräsident, Jahrgang 1944, österreichischer Staatsangehöriger

**Noreen Doyle**<sup>2</sup> Jahrgang 1949, amerikanische und irische Staatsangehörige

**Walter B. Kielholz**<sup>3</sup> Jahrgang 1951, Schweizer Staatsangehöriger

**Andreas N. Koopmann**<sup>2</sup> Jahrgang 1951, Schweizer Staatsangehöriger

**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>4</sup> Jahrgang 1946, Schweizer Staatsangehöriger

**Richard E. Thornburgh**<sup>1,2</sup> Jahrgang 1952, amerikanischer Staatsangehöriger

**John Tiner**<sup>4</sup> Jahrgang 1957, britischer Staatsangehöriger

**Peter F. Weibel**<sup>1,4</sup> Jahrgang 1942, Schweizer Staatsangehöriger

<sup>1</sup>Mitglied des Chairman's und des Governance Committee, Vorsitz Hans-Ulrich Doerig

<sup>2</sup>Mitglied des Risk Committee, Vorsitz Richard E. Thornburgh

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

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

Hans-Ulrich Doerig übernahm per 24. April 2009 das Amt des Präsidenten des Verwaltungsrats. Er wird dieses Amt bis zur Generalversammlung vom 29. April 2011 ausüben. Als Nachfolger von Hans-Ulrich Doerig hat der Verwaltungsrat den heutigen Vizepräsidenten des Verwaltungsrats, Urs Rohner, bestimmt. Ernst Tanner tritt auf das Datum der Generalversammlung vom 30. April 2010 aus dem Verwaltungsrat zurück. Zudem sind folgende Personen zur Neuwahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen: Jassim Bin Hamad J.J. Al Thani, Präsident des Verwaltungsrats der Qatar Islamic Bank, und Robert H. Benmosche, Präsident und CEO der American International Group, Inc. (AIG).

## 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 der Geschäftsleitung 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

**Romeo Cerutti**<sup>1</sup> General Counsel, Jahrgang 1962, Schweizer und italienischer Staatsangehöriger

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

**Tobias Guldemann**<sup>2</sup> Chief Risk Officer, Jahrgang 1961, Schweizer Staatsangehöriger

**Karl Landert**<sup>3</sup> Chief Information Officer, Jahrgang 1959, Schweizer Staatsangehöriger

**Hans-Ulrich Meister** Chief Executive Officer Credit Suisse Schweiz, Jahrgang 1959, Schweizer Staatsangehöriger

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

**Robert Shafir** Chief Executive Officer Asset Management und Credit Suisse Americas, Jahrgang 1958, amerikanischer Staatsangehöriger

**Pamela Thomas-Graham**<sup>4</sup> Chief Talent, Branding and Communications Officer, Jahrgang 1962, amerikanische Staatsangehörige

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

<sup>1</sup> seit 24. April 2009 als Nachfolger von Urs Rohner

<sup>2</sup> Zusätzlich zu seiner Funktion als Group Risk Officer wurde Tobias Guldemann per 26. April 2009 zum Nachfolger von D. Wilson Erwin als Bank Chief Risk Officer ernannt.

<sup>3</sup> seit Juni 2009

<sup>4</sup> seit Januar 2010

**Kai S. Nargolwala**



**Hans-Ulrich Meister**



**Brady W. Dougan und Renato Fassbind**



**Karl Landert**



**Romeo Cerutti**

**Pamela Thomas-Graham**



**Tobias Guldemann**



**Robert Shafir**



**Walter Berchtold**



**Brady W. Dougan**



**Paul Calello und Eric M. Varvel**

# 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 in dessen 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. Abgesehen von einigen wenigen Ausnahmen, die für ausländische Emittenten nicht anwendbar sind, beachten wir daher auch die von der NYSE erlassenen Corporate-Governance-Regeln.

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

Unsere Corporate Governance wird in einer Reihe von Dokumenten beschrieben und verbindlich festgelegt. Der Verwaltungsrat hat Corporate Governance Guidelines erlassen, welche die Grundsätze unserer Corporate Governance festlegen. Andere für die Corporate Governance wichtige Dokumente

sind unter anderem die Statuten, das Organisations- und Geschäftsreglement, 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 ist für alle Mitarbeitenden weltweit verbindlich.

## **Aktionärsrechte**

Im Zuge unserer laufenden Bemühungen um eine gute Corporate Governance ermutigen wir unsere Aktionärinnen und Aktionäre, 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 auch 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 werden. Die Gefahr unerwünschter Engagements mit überproportionalem Risiko dämmen wir mit einer proaktiven Risikomanagementkultur und hochstehenden qualitativen und quantitativen Instrumenten ein. Regelmässige Investitionen stellen sicher, dass die Credit Suisse in Sachen Risikomanagement weiterhin führend bleibt.

### **Compliance**

Sämtliche Mitarbeitenden 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 verantwortungsvolles Vergütungssystem, das herausragende Leistungen belohnt, die Mitarbeitenden anspornt, ihren bestmöglichen Beitrag unter gehöriger Berücksichtigung der eingegangenen Risiken 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 nachhaltig Mehrwert für unsere 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. Im Rahmen unserer kundenorientierten integrierten Bankstrategie koordinieren wir unsere Aktivitäten in vier Regionen: Schweiz, Europe, Middle East and Africa (EMEA), Americas und Asia Pacific. In Shared Services haben wir darüber hinaus Konzerndienstleistungen und geschäftsunterstützende Aktivitäten gebündelt sowie in folgenden Bereichen unabhängige und wirksame Kontrollverfahren eingeführt:

- Der CFO-Bereich umfasst die Funktionen Finanzbuchhaltung, Konzerncontrolling, Produktkontrolle, Steuern, Treasury, Kollektivversicherung, Neugeschäfte, Investor Relations, strategische Prozessänderungen, Corporate Real Estate and Services, Supply Management, Operational Excellence, Kompetenzzentren (Centers of Excellence CoE) Bank Efficiency Management, Shared Services Non-IT Efficiency Management und Security Services.
- Der Bereich General Counsel unterstützt die Divisionen, Regionen und Shared Services in rechtlichen und regulatorischen Belangen und trägt damit zur Wahrung des guten Rufes der Credit Suisse bei. Der Bereich stellt den Mitarbeitenden die erforderlichen Instrumente und Mittel zur Verfügung, damit die Einhaltung sämtlicher interner Richtlinien sowie aller 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 IT-Bereich ist aus funktionalen und regionalen Departementen zusammengesetzt und umfasst IT Private Banking, IT Investment Banking, IT Corporate Systems, IT Infrastructure Services, IT Architecture, IT COO und vier regionale IT-Departemente für die Schweiz, EMEA, Americas und Asia Pacific.

Weitere Funktionen für Unternehmensdienstleistungen sind unter anderem Corporate Communications, Human Re-

sources, Corporate Development und Public Policy. Corporate Communications bietet Unterstützung in den Bereichen Medienbeziehungen, Krisenmanagement, Führungs- und Mitarbeiterkommunikation, Branding und Sponsoring. Human Resources ist bestrebt, hervorragende Mitarbeitende zu gewinnen, an das Unternehmen zu binden und zu fördern und gleichzeitig eine anregende Arbeitsumgebung zu schaffen. One Bank Collaboration misst und kontrolliert Erträge aus der Zusammenarbeit unserer Geschäftsbereiche. Corporate Development analysiert Fusions- und Übernahmegelegenheiten und schlägt strategische Planungsinitiativen vor. Public Policy schützt und fördert die Interessen der Credit Suisse und stärkt ihren guten Ruf ([siehe Seiten 36–40](#)).

Die CEOs der Divisionen und Regionen sind direkt dem CEO der Gruppe unterstellt. Zusammen mit dem CFO, CIO, CRO, Chief Talent, Branding and Communications Officer sowie dem General Counsel bilden sie die Geschäftsleitung der Credit Suisse ([siehe Seiten 42–47](#)).

Mit unserer Struktur streben wir eine intensive divisionsübergreifende Zusammenarbeit an sowie eine gemeinsame Nutzung von Ressourcen in unseren vier 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

**Die Schweiz**, unser Heimmarkt, umfasst ein breites Geschäftsportfolio. In der Schweiz sind 20 900 Mitarbeitende für die Credit Suisse tätig. Im Bereich Wealth Management Clients bieten wir fachliche Beratung und eine umfassende Palette an



Finanzprodukten und -dienstleistungen, die auf verschiedene Kundengruppen zugeschnitten sind, darunter sehr vermögende Kunden und Privatkunden. Im 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 Geschäftsstellennetzes. Wir nutzen unsere divisionsübergreifenden Ressourcen für hochwertige Angebote für Unternehmer, die zunehmend massgeschneiderte Lösungen nicht nur für ihr Privatvermögen, sondern auch für ihre geschäftlichen Belange wünschen. Im Schweizer Firmenkundengeschäft und bei institutionellen Kunden streben wir weiteres Wachstum an, indem wir mit erstklassigen, spezifischen Lösungen auf die ganze Bandbreite von Kundenbedürfnissen eingehen und das Potenzial der integrierten Bank nutzen. Die Wachstumssegmente umfassen besonders international ausgerichtete kleinere und mittlere Unternehmen, institutionelle Anleger sowie Finanzinstitute.

**Europe, Middle East and Africa (EMEA)** umfasst 8800 Mitarbeitende an 78 Standorten in 25 Ländern. Unser Hauptsitz in der Region liegt in Grossbritannien, allerdings unterhalten wir Onshore-Präsenzen in allen wichtigen Ländern. Die Region EMEA umfasst europäische Länder wie Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Grossbritannien sowie die wichtigsten Wachstumsmärkte wie Polen, Russland, die Türkei und den Nahen Osten. Wir setzen unsere kundenorientierte, integrierte Strategie auf Länderebene um und sind für Firmenkunden, staatliche Körperschaften sowie institutionelle und private Kunden tätig. Um unsere Ressourcen optimal zu nutzen, fördern wir die Zusammenarbeit unserer Mitarbeitenden über die Divisionsgrenzen hinweg. So können wir unseren Kunden massgeschneiderte Lösungen bieten. Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie sind wir daran, unsere Präsenz in der Region weiter auszubauen.

**Americas** umfasst Aktivitäten in den USA, in Kanada sowie in Lateinamerika und beschäftigt 11 500 Mitarbeitende. In den USA konzentrieren wir uns auf das Kundengeschäft und Broker-Dealer-Transaktionen im Investment Banking sowie auf die Nutzung der Marktanteile, die wir kapitaleffizient hinzugewonnen haben. Im Private Banking entwickeln wir unsere Onshore-Vermögensverwaltung in den USA, in Brasilien und in Mexiko weiter und sehen grosses Potenzial für integrierte, divisionsübergreifende Lösungen. Durch den aktiven Ausbau alternativer Anlageprodukte stärken wir unser Asset-Management-Geschäft. In Kanada bauen wir unser schnell wachsendes Wertschriftengeschäft aus und nutzen unsere Stärke im Beratungsgeschäft. In Lateinamerika nutzen wir unsere führende Marktposition in Brasilien, um unseren Kunden Zugang zur gesamten Palette an integrierten Dienstleistungen zu bie-

ten. Zudem entwickeln wir unser Private-Banking-Onshore-Geschäft in Mexiko weiter.

**Asia Pacific** Die Credit Suisse ist auf 13 Märkten in der Region Asia Pacific tätig und gehört dort zu den grössten internationalen Banken. Mit 6400 Mitarbeitenden in der Region Asia Pacific wollen wir unsere Präsenz in grösseren Märkten wie Australien, China, Indien und Japan wesentlich ausbauen, unsere Angebotspalette in Ländern erweitern, in denen wir einen Wettbewerbsvorteil haben, und in neue vielversprechende Geschäftsfelder investieren. Das Private Banking unterhält zwei Zentralen in Singapur und Hongkong und hat seine Tätigkeit vor Kurzem auf wichtige Onshore-Vermögensmärkte wie Australien, Indonesien, Japan und China ausgedehnt. Im Rahmen unseres Investment-Banking- und Asset-Management-Geschäfts bieten sie unseren Kunden integrierte Lösungen. Die Division Investment Banking baut ihre Präsenz in wichtigen Märkten weiter aus und gehört zu den führenden Akteuren in Südostasien. In China haben wir unser Onshore-Geschäft mit der Gründung eines Joint Venture erweitert, in Taiwan eine Niederlassung gegründet und in Indien eine bankfremde Finanzgesellschaft übernommen. Das Asset Management in Asia Pacific arbeitet als integriertes Geschäft eng mit dem Private Banking und dem Investment Banking zusammen und bietet eine optimale Anlageperformance mit Schwerpunkt auf alternative Anlagen und Multi-Asset Class Solutions.

# Unternehmerische Verantwortung

Die Credit Suisse ist davon überzeugt, dass eine verantwortungsvolle Unternehmensführung entscheidend ist für den nachhaltigen Geschäftserfolg unserer Bank. Daher bildet die unternehmerische Verantwortung die Grundlage unserer gesamten Tätigkeit. Wir gehen dabei von einem umfassenden Verständnis aus, das die Bereiche Bankgeschäft, Gesellschaft, Arbeitgeber und Umwelt sowie den Dialog mit unseren Anspruchsgruppen beinhaltet.

Für den langfristigen Erfolg der Credit Suisse ist das Vertrauen der Kunden, Aktionäre und Mitarbeitenden sowie weiterer Anspruchsgruppen von zentraler Bedeutung. Daher legen wir grossen Wert auf Professionalität und verantwortungsvolles Handeln. Alle unsere Mitarbeitenden halten sich streng an unseren Verhaltenskodex (Code of Conduct), der weltweit verbindliche Grundsätze der Geschäftstätigkeit formuliert und der den Rahmen bei der Wahrnehmung der unternehmerischen Verantwortung durch jeden Einzelnen festsetzt. Zu den im Code of Conduct definierten Grundwerten gehören Integrität, Respekt und Engagement, aber auch das Bekenntnis zur Nachhaltigkeit. Ein wichtiges Beispiel dafür ist der UN Global Compact, der grundlegende Prinzipien für Unternehmen in den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung festlegt.

## Engagement für einen stabilen Finanzsektor

Unser Erfolg ist abhängig von der Stabilität des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umfelds, in dem wir tätig sind. Aus diesem Grund erachteten wir es im vergangenen Jahr als besonders wichtig, die an uns gestellten und zum Teil äusserst unterschiedlichen Erwartungen von Kunden, Eigentümern und Mitarbeitenden einerseits sowie von Staat, Politik und Gesellschaft andererseits sorgfältig abzuwägen und diesen angemessenen Rechnung zu tragen – indem wir uns gezielt auf unser Kerngeschäft konzentrierten, gleichzeitig aber auch unsere unternehmerische Verantwortung wahrnahmen. Eines unserer wichtigsten Ziele im letzten Jahr war es, durch konkrete Massnahmen dazu beizutragen, das Vertrauen in den Finanzsektor wieder zu stärken. In einem offenen und intensiven Dialog mit Politik und Behörden arbeiteten wir konstruktiv an der zukünftigen Entwicklung unserer Branche. Wir möchten uns auch weiterhin für eine koordinierte, wirkungsvolle Bankenaufsicht auf internationaler Ebene einsetzen.

## Verantwortungsvoller Arbeitgeber

Die Krise hatte auch negative Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt. Besonders für junge Schulabgänger blieb die Situation

angespannt. Vor diesem Hintergrund beschlossen wir, in der Schweiz 150 neue Lehrstellen zu schaffen und mit zusätzlichen Mitteln berufliche Förderprogramme für Jugendliche zu unterstützen. Zudem stellen wir in Zusammenarbeit mit dem Swiss Venture Club Jungunternehmern Risikokapital zur Verfügung, ebenfalls mit dem Ziel, neue Arbeitsplätze in der Schweiz zu fördern. Als verantwortungsvoller Arbeitgeber ist es der Credit Suisse ein grosses Anliegen, möglichst langfristig ausgerichtete Stellen anzubieten. Gleichzeitig sollen unsere Mitarbeitenden ein motivierendes und modernes Arbeitsumfeld vorfinden, in dem sie ihr Potenzial voll entfalten können. Zur persönlichen Entwicklung unserer Mitarbeitenden trägt auch unser Volunteering-Programm bei, mit dem wir Freiwilligeneinsätze fördern. Allein im vergangenen Jahr haben sich im Rahmen dieses Programms 13 760 Mitarbeitende an sozialen Projekten mit unseren Partnerorganisationen engagiert und so insgesamt 114 749 Arbeitsstunden für das Gemeinwohl geleistet.

## Massnahmen im Bereich Umwelt und Klima

Der verantwortungsvolle Umgang mit der Umwelt spielte auch 2009 eine wichtige Rolle bei der Credit Suisse. So legen wir Wert auf eine möglichst effiziente Nutzung natürlicher Ressourcen im gesamten Unternehmen und beteiligen uns aktiv am internationalen Dialog über aktuelle Umweltthemen wie den Klimawandel. Im Geschäft mit unseren Kunden unterziehen wir Transaktionen mit potenziellen Sozial- oder Umweltrisiken einem detaillierten, genau definierten Prüfungsverfahren. Als wichtige Entscheidungsgrundlage für solche Prüfungen dienen unter anderem unsere branchenspezifischen Weisungen und Richtlinien für Industriezweige wie zum Beispiel Forstwirtschaft oder Bergbau. Diese helfen bei der Beurteilung, ob die betreffenden Kundenaktivitäten in einem für die Bank vertretbaren Verhältnis zwischen Umweltauswirkungen und wirtschaftlichem Nutzen stehen.

Weiterführende Informationen zu unserem Engagement bieten unser Bericht «Unternehmerische Verantwortung 2009» und  
→ [www.credit-suisse.com/verantwortung](http://www.credit-suisse.com/verantwortung)



# Finanzbericht

# Strategie

## Branchentrends und Wettbewerb

Wir gehen davon aus, dass die Bankenbranche weiterhin von der Globalisierung, der individuellen Vermögensbildung und den internationalen Kapitalflüssen profitieren wird. Allerdings befindet sich die Bankenregulierung derzeit in einem beispiellosen Umbruch. Nach ausserordentlichen notfallmässigen Interventionen der Regierungen und Zentralbanken zur Rettung von Finanzinstituten und zur Stabilisierung der Märkte während der Finanzkrise des Jahres 2008 konzentrierten sich die Vertreter der Aufsichtsbehörden, Regierungen und der Branche im Jahr 2009 auf Verbesserungsmassnahmen in den Bereichen Kapitalmarkt und Finanzdienstleistungen. Seit November 2008 versammelten sich die führenden Politiker der G-20 an drei Gipfeltreffen, um die Grundlagen für Reformen auszuarbeiten. Sie errichteten den Rat für Finanzstabilität (Financial Stability Board, FSB), der die Aufgabe hat, solide Regulierungs-, Aufsichts- und weitere Weisungen auszuarbeiten und umzusetzen, um die Stabilität des Finanzsystems zu wahren. Im Jahr 2009 veröffentlichte der FSB zahlreiche Berichte und legte Grundsätze für die länderübergreifende Zusammenarbeit im Krisenmanagement und solide Verfahren zur Abstimmung von Vergütungen auf eine umsichtige Risikopolitik und eine langfristig nachhaltige Performance fest. Nachdem die G-20 zu mehr Fairness und Transparenz im weltweiten Steuersystem aufgerufen hatten, fanden die entsprechenden OECD-Standards breite Anerkennung.

Im Juli 2009 veröffentlichte der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (kurz: der Ausschuss) Massnahmen zur Verstärkung der Kapitalunterlegung der Handelsbücher und zur Verbesserung des Basel-II-Regelwerks. Ausserdem veröffentlichte der Ausschuss im Dezember 2009 ein Konsultativpapier mit Vorschlägen zur Erhöhung der Ausfallsicherheit im Bankensektor. Es deckt die folgenden Hauptbereiche ab: Erhöhung der Qualität, Zusammensetzung und Transparenz der Eigenkapitalbasis, Verstärkung der Risikodeckung, Einführung einer Leverage Ratio als zusätzliche Massnahme, Einführung von zusätzlichen Kapitalpolstern, Einführung eines weltweiten Mindeststandards für die Liquiditätsausstattung und Massnahmen

zur Minderung des systemischen Risikos. Der Ausschuss wird nach Prüfung der potenziellen Auswirkungen Ende 2010 die definitiven Vorschriften festlegen. Einführungs- und Übergangsbestimmungen zur Wahrung des Besitzstands dürften dafür sorgen, dass der Übergang zu diesen Vorschriften die Erholung der Realwirtschaft nicht beeinträchtigt.

Die neuen Regulierungen und der Ausstieg der Regierungen und Zentralbanken aus den Krisenbewältigungsmassnahmen dürften in näherer Zukunft die Trends im Bankgeschäft massgeblich beeinflussen. Nach wie vor ist nicht klar, welche Vorschriften die einzelnen Länder im Detail umsetzen werden und wie die Details aussehen. Wir gehen aber davon aus, dass die Kosten für die Einführung neuer regulatorischer Vorschriften ansteigen werden und dass die umfangreichere Kapital- und Liquiditätsausstattung zunehmen wird. Das gegenwärtige, unsichere Marktumfeld bietet deshalb Chancen für gut kapitalisierte Finanzinstitute mit hoher Ertragskraft, da sie sich besser auf Umbrüche innerhalb der Branche oder des Marktumfelds und auf zunehmenden Wettbewerbsdruck ausrichten können. Im Übergang zu weniger risikoreichen Geschäftsmodellen tendieren die Banken zu liquideren und transparenteren Produkten. Infolgedessen steigt der Druck, eine kritische Grösse zu erreichen, effizienter zu arbeiten und sich zu fokussieren. Wir gehen davon aus, dass die Kunden bei der Wahl ihrer Geschäftspartner nach wie vor selektiv und risikobewusst vorgehen. Zudem ist möglicherweise mit einer Zweiteilung der Marktnachfrage zu rechnen, indem einerseits zunehmend Standardprodukte gefragt sind, während anspruchsvollere Kunden dagegen Wert auf individuell auf sie abgestimmte, innovative Lösungen legen.

## Prioritäten der Gruppe

Unser Ziel ist, eine der weltweit angesehensten Banken zu werden. Unser integriertes weltweites Dienstleistungsangebot stellt für uns einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil dar. Schon zu Beginn der Finanzkrise trafen wir einschneidende Massnahmen, um unsere Risiken deutlich abzubauen und unser Kapital effizienter einzusetzen. Diese Massnahmen führten dazu, dass wir unsere risikogewichteten Aktiven seit

Ende 2007 um 32% abbauten und das Eigenhandelsgeschäft weitgehend einstellten. Das Vertrauen unserer Kunden stellten wir auch sicher, indem wir unser Kapital und unsere Liquidität laufend verstärkten. Mit unserer kundenzentrierten und kapitaleffizienten integrierten Bankstrategie erarbeiteten wir 2009 einen soliden Reingewinn in Höhe von CHF 6724 Mio. bei einer im Branchenvergleich hohen Eigenkapitalrendite von 18,3%. Da unsere Strategie sowohl Kundentrends als auch aufsichtsrechtlichen Tendenzen entspricht, sind wir nach unserer Ansicht für eine erfolgreiche Zukunft gerüstet. Unseren Schwung wollen wir nutzen, um weitere Marktanteile zu gewinnen, unsere weltweite Präsenz zu stärken und die Zusammenarbeit im Rahmen unseres integrierten Geschäftsmodells zu vertiefen. Wir legen grossen Wert auf die Umsetzung unserer Operational-Excellence- und Effizienz-Programme. Für uns gelten dabei folgende Prioritäten:

- **Kundenfokus:** Die Bedürfnisse unserer Kunden stehen für uns an erster Stelle. Wir verstehen uns als beständiger, zuverlässiger, flexibler und langfristiger Partner für Kunden mit komplexen, produktübergreifenden Bedürfnissen wie sehr vermögende Privatkunden, grosse und mittelgrosse Unternehmen, Unternehmer, institutionelle Kunden und Hedge-Fonds. Wir nehmen ihre Anliegen aktiv auf und entwickeln erstklassige Lösungsansätze, so dass sie optimale, zielgerichtete Finanzentscheide treffen können. Angesichts des massiven Umbruchs in unserer Branche haben wir gruppenweit Pläne implementiert, um sicherzustellen, dass unsere Kunden mit unserer Hilfe ihre Ziele realisieren können. Die Betreuung unserer Schlüsselkunden verstärken wir laufend, indem wir ihnen Teams mit erfahrenen Mitarbeitenden zuordnen, die in der Lage sind, unser integriertes Geschäftsmodell umzusetzen. Dank der soliden Kapitalausstattung, der hohen Kundenzufriedenheit und des Bekanntheitsgrads der Marke «Credit Suisse» steigerten wir unseren Marktanteil markant. Unsere Fortschritte finden allgemein Anerkennung. Von Euromoney wurden wir für Best Private Banking Services Overall ausgezeichnet, von der International Financing Review zur Bank of the Year gewählt, während wir aus der Umfrage der Zeitschrift Fortune zu den meist bewunderten Unternehmen als Top 3 Megabank hervorgingen.
- **Mitarbeitende:** Wir wollen weiterhin hochqualifizierte Mitarbeitende gewinnen, fördern und an uns binden, um unseren Kunden hervorragende, integrierte Lösungen zu bieten. Alle Bewerber unterziehen sich strengen Auswahlverfahren, die sich nicht nur auf fachliche und intellektuelle Fähigkeiten richten. Wir achten besonders darauf, inwieweit sie in unsere internationale Unternehmenskultur passen und diese weiterentwickeln können. Das Engagement unserer Mitarbeitenden ist im Vergleich zur gesamten Finanzdienstleistungsbranche überdurchschnittlich hoch. Wir begleiten die

Entwicklung unserer Talente systematisch und identifizieren die optimalen Einsatzmöglichkeiten im Einklang mit ihren eigenen Bedürfnissen und den Bedürfnissen der Credit Suisse. Wir fördern die Laufbahnentwicklung über Divisionen und Regionen hinweg und unterstützen verstärkt die laterale Rekrutierung und die interne Mobilität. In unserer Unternehmenskultur legen wir Wert auf das Akzeptieren anderer Sichtweisen, auf die Schaffung eines integrativen Umfelds und auf Sensibilität gegenüber unterschiedlichen Kulturen. Dabei gehen wir über die herkömmlichen Massnahmen zur Förderung der Vielfalt und Integration hinaus. Unsere interne Business School garantiert, dass unsere leitenden Mitarbeitenden, Fachleute und Kundenberater über das nötige Wissen verfügen, um die integrierte Bank und unsere Kunden voranzubringen. 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.

- **Interne Zusammenarbeit:** Wir bedienen unsere Kunden mit den besten Produkten und Dienstleistungen, indem wir divisionsübergreifend eng zusammenarbeiten. Zur Steuerung, Messung und Führung der divisionsübergreifenden Zusammenarbeit haben wir innerhalb des Group-CEO-Bereichs spezifische Strukturen geschaffen. Im Jahr 2009 führte diese Zusammenarbeit zu Erträgen von CHF 5,2 Mia., die bis im Jahr 2012 auf jährlich CHF 10 Mia. ansteigen sollen. Seit der Einführung unseres Programms im Jahr 2006 konnten wir zahlreiche Kunden für unsere individuell abgestimmten Lösungen gewinnen. Unser Ansatz hebt Credit Suisse deutlich von ihren Konkurrenten ab. Die interne Zusammenarbeit gewinnt an Wirkung, etwa bei individuellen Investment-Banking-Lösungen für vermögende Privatkunden, bei einer neuen, im Asset Management entwickelten Palette von Managed Investment Products für das Private Banking oder bei der verstärkten Koordination des Vertriebs alternativer Anlagen zwischen Asset Management und Investment Banking. Unsere divisionsübergreifende Zusammenarbeit profitiert auch vom ebenfalls divisionsübergreifenden Management Development und von der lateralen Rekrutierung. Wir erwarten, dass die laufend verstärkte interne Zusammenarbeit sowie Cross-Selling und Empfehlungen durch Kunden einen nachhaltigen Beitrag zur Entwicklung der Erträge und Kundenvermögen leisten werden.
- **Kapital- und Risikomanagement:** Unser Geschäft beruht auf dem disziplinierten Umgang mit Risiken im Rahmen unserer strategischen Prioritäten, wobei wir unsere Liquidität und unser Kapital konservativ steuern. Selbst während der Finanzkrise konnten wir den Zentralbanken Overnight-Gelder zur Verfügung stellen. Die notfallmässigen Auffangprogramme

der Regierungen und Zentralbanken mussten wir nicht in Anspruch nehmen. Die erfolgreiche Umsetzung unserer kundenorientierten und kapitaleffizienten Strategie ermöglichte im Jahr 2009 den weiteren Abbau unserer risikogewichteten Aktiven um 14% auf CHF 221,6 Mia. Auch deshalb verbesserte sich unsere Kernkapitalquote (Tier 1) um 300 Basispunkte auf 16,3%. Mit dem Abbau von Bilanzpositionen erzielten wir eine Leverage Ratio von 4,2%, so dass wir nun bereits den ab 2013 geltenden Schweizer Mindestanforderungen genügen. Nach wie vor setzen wir unser Kapital diszipliniert ein und stellen unsere aggregierten Risiken auf Basis ökonomischer Betrachtungen in Beziehung zu den Kundenbedürfnissen und unseren Kapitalressourcen.

- **Effizienz:** Wir streben weiterhin ein Effizienzniveau im obersten Quartil an, ohne dabei aber unser Wachstum und unsere Reputation aufs Spiel zu setzen. In unserem Kerngeschäft visieren wir ein Kosten-Ertrags-Verhältnis von 65% an. Projekte zur Verbesserung der Effizienz, die unter Mitwirkung des obersten Kaders durchgeführt wurden, ermöglichten Kostensenkungen und trugen zum Aufbau einer Kultur des Kostenbewusstseins bei. Im Jahr 2009 eröffneten wir in Mumbai unser fünftes Kompetenzzentrum (Center of Excellence, CoE), das sich zunächst auf die Unterstützung des Investment Banking konzentriert. Es ergänzt unsere bestehenden CoE in Pune, Raleigh-Durham, Singapur und Wrocław. Seit der Einführung der CoE-Initiative im Jahr 2006 wurden über 8000 Stellen in die CoEs ausgegliedert. Die Produktivität stieg entsprechend an. Unser Operational-Excellence-Programm ist für uns unverändert wichtig und stärkt unsere kontinuierlichen Verbesserungsprozesse und unsere Kundenorientierung.

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.

# Zusammenfassung des Geschäftsergebnisses

Der den Aktionären zurechenbare Reingewinn betrug 2009 CHF 6724 Mio. Das Private Banking verzeichnete trotz des schwierigen Marktumfelds hohe Netto-Neugelder im internationalen wie im Schweizer Geschäft von CHF 41,6 Mia. Das Investment Banking erzielte Rekordergebnisse beim Gewinn vor Steuern und bei den Nettoerträgen. Dies war der erfolgreichen Umsetzung unserer kundenorientierten, kapitaleffizienten Strategie sowie der Vergrößerung unseres Marktanteils in verschiedensten Geschäftsbereichen und Regionen zu verdanken. Das Asset Management steigerte seine operative Leistung und profitierte von Gewinnen aus den von unseren Geldmarktfonds erworbenen Wertschriften sowie dem Verkauf eines Teils unseres Geschäfts mit traditionellen Anlagestrategien an Aberdeen Asset Management. Die Ergebnisse wurden jedoch durch Anlageverluste beeinträchtigt.

Wir verzeichneten im Jahr 2009 einen den Aktionären zurechenbaren Reingewinn von CHF 6724 Mio. gegenüber einem den Aktionären zurechenbaren Reinverlust von CHF 8218 Mio. im Jahr 2008. Der Nettoertrag betrug CHF 33617 Mio. gegenüber CHF 11862 Mio. im Vorjahr. Der Geschäftsaufwand belief sich auf CHF 24528 Mio., was einer Zunahme um CHF 1316 Mio. beziehungsweise 6% entspricht.

Im Private Banking betrug das Ergebnis vor Steuern CHF 3651 Mio. gegenüber CHF 3850 Mio im Jahr 2008. Im Investment Banking erreichten wir mit CHF 6845 Mio. einen Rekordwert, nach einem Verlust von CHF 13792 Mio. im Vorjahr. Im Asset Management erzielten wir ein Ergebnis vor Steuern von CHF 35 Mio., gegenüber einem Verlust von CHF 1185 Mio. im Jahr 2008.

Das verwässerte Ergebnis pro Aktie betrug CHF 5.14. Die den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite belief sich auf 18,3%.

Unsere konsolidierte BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1) gemäss Basel II betrug per Ende 2009 solide 16,3%, verglichen mit 13,3% per Ende 2008. Der Rückgang der risikogewichteten Aktiven und die Zunahme des Kernkapitals sind für diese Steigerung verantwortlich.

## Private Banking

Wir erzielten 2009 trotz des äusserst schwierigen Marktumfelds einen soliden Nettoertrag von CHF 11662 Mio., ein positives Ergebnis vor Steuern von CHF 3651 Mio. und eine hohe und stabile Bruttomarge im Bereich Wealth Management

## Credit Suisse Group

In Mio. CHF, soweit nicht anders vermerkt	2009	2008
Nettoertrag, Kernergebnis	33 617	11 862
Geschäftsaufwand	24 528	23 212
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	6 555	(7 687)
Reingewinn/(-verlust)	6 724	(8 218)
Eigenkapitalrendite	18,3%	(21,1%)
Verwässertes Ergebnis pro Aktie, in CHF	5.14	(8.01)
BIZ-Kernkapitalquote (Tier 1)	16,3%	13,3%
Anzahl Mitarbeitende	47 600	47 800
Verwaltete Vermögen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, in Mia. CHF	1229,0	1106,1

Clients von 131 Basispunkten. Bei den Netto-Neugeldern konnten wir sowohl im schweizerischen als auch im internationalen Geschäft einen hohen Zufluss in Gesamthöhe von CHF 41,6 Mia. verzeichnen.

### Ergebnisse im Überblick

Im Verlauf von 2009 richteten wir unsere Kundenbetreuung neu nach den beiden Bereichen Wealth Management Clients und Corporate & Institutional Clients aus. Die Betreuung der Schweizer Privatkunden erfolgt nun durch den Bereich Wealth Management Clients, der alle Privatkunden abdeckt, einschliesslich wohlhabender (Affluent), sehr vermögender (High Net Worth) und äusserst vermögender (Ultra High Net Worth) Kunden. Der Bereich Corporate & Institutional Clients erbringt Bankdienstleistungen für institutionelle und Firmenkunden in der Schweiz. 2009 änderte die Verteilung der Gutschriften der Zinsmargen auf stabilen Einlagen und der Belastungen der Zinsmargen auf Ausleihungen. Um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden frühere Berichtsperioden neu dargestellt.

Im Jahr 2009 betrug das positive Ergebnis vor Steuern CHF 3651 Mio., ein Rückgang von 5% gegenüber 2008. Der Nettoertrag lag bei CHF 11 662 Mio. und verringerte sich um 10% gegenüber 2008. Die wiederkehrenden Erträge, die 77% des Nettoertrags ausmachen, gingen um 11% zurück, was hauptsächlich auf einen Rückgang der wiederkehrenden Kommissions- und Gebührenerträge zurückzuführen war. Die wiederkehrenden Kommissions- und Gebührenerträge sanken, da die durchschnittlich verwalteten Vermögen um 6,4% abnahmen und sich aufgrund zurückhaltender Anleger selbst bei den Mandatsprodukten eine Verlagerung zu Anlagen mit geringeren Margen abzeichnete. Diese Entwicklung wurde durch erhebliche leistungsabhängige Gebühren von Hedging-Griffo teilweise kompensiert. Der Zinserfolg sank um 3% infolge geringerer Margen bei leicht geringeren durchschnittlichen Volumen an Ausleihungen, was durch höhere Margen bei gestiegenen durchschnittlichen Volumen an Kundeneinlagen weitgehend ausgeglichen wurde. Die transaktionsabhängigen Erträge san-

ken um 6% und widerspiegeln damit Fair-Value-Verluste auf der Transaktion des Kreditportfolios Clock Finance in Höhe von CHF 118 Mio. im Jahr 2009, gegenüber Fair-Value-Gewinnen von CHF 110 Mio. im Jahr 2008. Unter Ausschluss der Auswirkungen der Clock-Finance-Transaktion 2009 und 2008 stiegen die transaktionsabhängigen Erträge um 2% als Folge von bedeutend höheren Erträgen aus integrierten Lösungen, die durch tiefere Erträge aus Produktmissionen sowie durch geringere Devisenerträge aus Kundentransaktionen und, in kleinerem Ausmass, durch geringere Courtagen grösstenteils neutralisiert wurden.

Wir verzeichneten moderate Rückstellungen für Kreditrisiken von CHF 180 Mio., vorwiegend im Zusammenhang mit unserem Kreditportfolio für Firmenkunden und institutionelle Kunden. Die Nettorückstellungen beliefen sich für Corporate & Institutional Clients auf CHF 147 Mio. und für Wealth Management Clients auf CHF 33 Mio.

Der Geschäftsaufwand sank gegenüber 2008 um 12% auf CHF 7831 Mio. 2008 wurden erhebliche nichtkreditbezogene Rückstellungen gebildet, einschliesslich der Nettorückstellung von CHF 766 Mio. für Auction Rate Security (ARS) und der Belastung von CHF 190 Mio. für die Auflösung eines Kundenkontos. Der Sachaufwand sank in allen anderen Aufwandskategorien, was unseren Kostendämpfungsmaßnahmen zu verdanken ist. Der Personalaufwand stieg um 9%. Diese Zunahme steht in erster Linie im Zusammenhang mit den – aufgrund der 2008 aufgeschobenen Vergütungen aus dem CRA-Programm – tieferen leistungsbezogenen Vergütungen im Vorjahr und den Auswirkungen der Ausschüttung der aufgeschobenen Vergütungen und anderen Ansprüchen aus dem Vorjahr im Jahr 2009.

Per Ende 2009 lagen die verwalteten Vermögen bei CHF 914,9 Mia. und damit 16,0% höher als Ende 2008. Zu diesem Anstieg beigetragen haben positive Bewegungen an den Märkten und starke Neugeldzuflüsse, was teilweise durch negative Bewegungen im Zusammenhang mit Fremdwährungen, vor allem aufgrund der Abschwächung des US-Dollars gegenüber

## Private Banking

In Mio. CHF, soweit nicht anders vermerkt	2009	2008
Nettoertrag	11 662	12 907
Geschäftsaufwand	7 831	8 924
Ergebnis vor Steuern	3 651	3 850
davon Wealth Management Clients	2 898	2 509
davon Corporate & Institutional Clients	753	1 341
Gewinnmarge, vor Steuern	31,3%	29,8%
Netto-Neugelder, in Mia. CHF	41,6	50,9
Verwaltete Vermögen, in Mia. CHF	914,9	788,9



dem Schweizer Franken, neutralisiert wurde. Der solide Zufluss an Netto-Neugeldern in Höhe von CHF 41,6 Mia. stammte aus allen Regionen. Der Zufluss an Netto-Neugeldern belief sich in unserem internationalen Geschäft auf CHF 29,8 Mia. und in unserem Schweizer Geschäft auf CHF 11,8 Mia. Eine Steueramnestie in Italien verursachte im vierten Quartal 2009 einen Nettoabfluss von Kundengeldern in Höhe von CHF 5,6 Mia., was sich negativ auf die Netto-Neugelder in den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika sowie Schweiz auswirkte.

### Investment Banking

Wir verzeichneten 2009 ein positives Ergebnis vor Steuern von CHF 6845 Mio. Die rekordhohen Erträge von CHF 20537 Mio. sind auf ausgezeichnete Ergebnisse in unseren Kundengeschäften, wie Zinsprodukte und Devisen, Cash Equities, Sekundärhandel mit verbrieften US-Privathypotheken (RMBS) und Prime Services, sowie auf bessere Ergebnisse in neu ausgerichteten Geschäftsfeldern zurückzuführen. Diese Ergebnisse belegen die erfolgreiche Umsetzung unserer auf das Kundengeschäft ausgerichteten und kapitaleffizienten Strategie im Verlauf des Jahres 2009.

### Ergebnisse im Überblick

Das Ergebnis vor Steuern belief sich im Jahr 2009 auf rekordhohe CHF 6845 Mio., während im Vorjahr ein Verlust vor Steuern von CHF 13792 Mio. verzeichnet wurde. Da wir beträchtliche Fortschritte bei der Umsetzung unserer kundenorientierten, kapitaleffizienten Strategie machten, erreichte der Nettoertrag mit CHF 20537 Mio. einen Spitzenwert gegenüber einem negativen Ertrag von CHF 1971 Mio. im Jahr 2008. Daher konnten wir auch unseren Marktanteil in verschiedenen Geschäftsbereichen und Regionen steigern und die Erholung der globalen Finanzmärkte mit Erfolg nutzen. Im Anleihen- und Aktienhandel erzielten wir nach den massiven Verlusten im Jahr 2008 ausgezeichnete Ergebnisse. Die Verluste waren zu meist in aufzugebenden Geschäftsbereichen angefallen und gingen auf die Verwerfungen bei den strukturierten Produkten

und an den Kreditmärkten sowie die extreme Volatilität und die Einschränkungen für Leerverkäufe im zweiten Halbjahr 2008 zurück. Unser Anleihenhandelsergebnis für das Jahr 2009 umfasste auch Bewertungsgewinne in den Bereichen strukturierte Produkte und Leveraged Finance, während im Jahr 2008 Nettoabschreibungen von CHF 10923 Mio. verzeichnet wurden. Auch die Ausgabe von Schuldverschreibungen und Aktienemissionen erbrachte erfreuliche Ergebnisse, da das Volumen branchenweit zunahm und wir bei zahlreichen Produkten Marktanteile gewinnen konnten.

Unsere fortzuführenden Geschäftsbereiche erwirtschafteten Erträge von CHF 18,2 Mia. Massgeblich dafür verantwortlich waren gute Ergebnisse bei den Zinsprodukten und Devisen, bei Cash Equities, dem Sekundärhandel mit verbrieften US-Privathypotheken (RMBS), bei Prime Services sowie bei Flow und Corporate Derivatives und dem Handel mit High-Grade-Produkten.

Die neu ausgerichteten Geschäftsbereiche erbrachten 2009 Erträge von CHF 5,4 Mia. Unser Leveraged-Finance-Geschäft in den USA, der Emerging-Market-Handel, Unternehmenskredite, Handelsstrategien und das Geschäft mit Wandelanleihen spielten hierbei eine tragende Rolle. In Geschäftsbereichen, aus denen wir uns zurückziehen, verzeichneten wir einen Verlust von CHF 2,7 Mia., hauptsächlich durch Abschreibungen auf verbriefte Geschäftshypotheken.

Rund CHF 1,3 Mia. der im ersten Quartal angefallenen Erträge aus fortzuführenden Geschäftsbereichen sind auf die Normalisierung der Marktbedingungen zurückzuführen. Hierzu zählten auch die engeren Kreditrisikoaufschläge, die geringeren Differenzen zwischen physischen und synthetischen Instrumenten, die Abnahme der Marktvolatilität und die Marktstabilisierung bei Wandelanleihen seit dem vierten Quartal 2008. Im Ergebnis enthalten sind negative Marktwertanpassungen auf dem Fremdkapital der Credit Suisse in Höhe von CHF 397 Mio. im Jahr 2009, verglichen mit Fair-Value-Gewinnen von CHF 4654 Mio. im Jahr 2008, sowie höhere zugeteilte Finanzierungskosten.

### Investment Banking

In Mio. CHF, soweit nicht anders vermerkt	2009	2008
Nettoertrag	20 537	(1 971)
Geschäftsaufwand	13 366	11 142
Ergebnis vor Steuern	6 845	(13 792)
Gewinnmarge, vor Steuern	33,3%	-

Die Rückstellung für Kreditrisiken nahm ab, was auf höhere Auflösungen und Wiedereingänge zurückzuführen ist.

Der Geschäftsaufwand belief sich insgesamt auf CHF 13366 Mio. und stieg somit um CHF 2224 Mio. beziehungsweise 20%, was einem um 23% höheren Personalaufwand und einem um 14% höheren sonstigen Geschäftsaufwand entspricht. Der zusätzliche Personalaufwand geht in erster Linie auf höhere leistungsbezogene Vergütungen infolge einer verbesserten risikoangepassten Ertragskraft sowie höhere freiwillige aufgeschobene Vergütungen zurück. Geringere freiwillige aufgeschobene Bezüge aus Aktienprogrammen der Vorjahre, geringere Saläre und Salärnebenkosten sowie Abgangsschädigungen kompensierten diese Entwicklung zum Teil. Der gesamte sonstige Geschäftsaufwand ging im Vergleich zum Vorjahr um 9% zurück (ohne Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von CHF 461 Mio. für das Jahr 2009 und Auflösungen von Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von netto CHF 540 Mio. für das Jahr 2008). Die meisten Kostenarten sind rückläufig aufgrund unseres anhaltenden Fokus auf Kostendisziplin. Im Jahr 2009 fielen unsere Investitionskosten für IT höher aus als im Vorjahr, weil wir vermehrt in die Infrastruktur der kundenorientierten Geschäftszweige investierten.

### Asset Management

Wir verzeichneten 2009 ein positives Ergebnis vor Steuern von CHF 35 Mio., in dem Anlageverluste von CHF 365 Mio., Gewinne aus von unseren Geldmarktfonds erworbenen Wertschriften von CHF 109 Mio. und ein Gewinn von CHF 228 Mio. aus dem Verkauf eines Teils unseres Geschäftsbereichs Traditionelle Anlagestrategien an Aberdeen Asset Management eingeschlossen waren.

### Ergebnisse im Überblick

2009 betrug das Ergebnis vor Steuern CHF 35 Mio., was gegenüber dem Verlust vor Steuern von CHF 1185 Mio. im Jahr 2008 einer Zunahme von CHF 1220 Mio. entspricht. Der Nettoertrag konnte sich gegenüber 2008 beinahe auf CHF 1842 Mio. verdreifachen. Dies war vor allem auf Gewinne aus von

unseren Geldmarktfonds erworbenen Wertschriften im Vergleich zu entsprechenden Verlusten 2008, auf geringere Anlageverluste und auf höhere Erträge aus Beteiligungen und Joint Ventures zurückzuführen – einschliesslich aggregierter Gewinne von CHF 286 Mio. aus der Transaktion mit Aberdeen und dem Verkauf zweier Joint Ventures.

Der Nettoertrag von CHF 2098 Mio. vor Erfolg aus den von unseren Geldmarktfonds erworbenen Wertschriften und Anlagegewinnen/(-verlusten) erhöhte sich um 6%. Dies war vor allem auf höhere Erträge aus Beteiligungen und Joint Ventures zurückzuführen, die durch niedrigere Vermögensverwaltungs- und Platzierungsgebühren teilweise kompensiert wurden. Die durchschnittlich verwalteten Vermögen gingen im vergangenen Jahr um 18,7% zurück. Die Vermögensverwaltungsgebühren nahmen um 10% auf CHF 1384 Mio. ab, was vor allem auf deutlich geringere Erträge aus Multi-Asset Class Solutions infolge des Rückgangs der durchschnittlich verwalteten Vermögen und niedrigerer Margen zurückzuführen war. Die Vermögensverwaltungsgebühren im Geschäftsbereich Alternative Anlagestrategien blieben stabil. Die Platzierungsgebühren von CHF 55 Mio. gingen um 61% um zurück, da das Umfeld für Kapitalbeschaffung und -platzierungen 2009 schwierig war. Leistungsabhängige Gebühren und Gewinnbeteiligungen (Carried Interest) von CHF 82 Mio. nahmen um 9% zu. Die Zunahme betraf vor allem den Bereich Liquide Strategien im Zusammenhang mit der Verwaltung der Partner Asset Facility (PAF) und wurde durch geringere leistungsabhängige Gebühren und Gewinnbeteiligungen hauptsächlich im Private-Equity-Bereich teilweise kompensiert. Die Erträge aus Beteiligungen und Joint Ventures von CHF 542 Mio. stiegen um CHF 368 Mio., was vor allem auf den Gewinn von CHF 228 Mio. aus dem Verkauf eines Teils unseres Geschäftsbereichs Traditionelle Anlagestrategien an Aberdeen Asset Management, auf höhere leistungsabhängige Gebühren von Hedging-Griffo sowie auf einen Betrag von CHF 58 Mio. aus dem Verkauf zweier Joint Ventures in Polen und Korea, PKO Bank Polski und Woori Credit Suisse Asset Management, zurückzuführen war. Im Ertrag von 2008 war zudem eine Wertberichtigung auf dem koreanischen Joint Venture enthalten.

## Asset Management

In Mio. CHF, soweit nicht anders vermerkt	2009	2008
Nettoertrag	1842	632
Geschäftsaufwand	1807	1817
Ergebnis vor Steuern	35	(1185)
Gewinnmarge, vor Steuern	1,9%	–
Netto-Neugelder, in Mia. CHF	0,4	(63,3)
Verwaltete Vermögen, in Mia. CHF	416,0	411,5

Der Geschäftsaufwand war mit CHF 1807 Mio. praktisch unverändert, da die höheren leistungsabhängigen Vergütungen durch eine Abnahme des Sachaufwands kompensiert wurden.

Die verwalteten Vermögen beliefen sich auf CHF 416,0 Mia., was einer Zunahme von 1,1% gegenüber Ende 2008 entspricht. Dies war vor allem auf die positive Performance zurückzuführen, die durch den Transfer des Managed-Lending-Geschäfts ins Investment Banking und durch den Verkauf der beiden Joint Ventures teilweise kompensiert wurde. In den Netto-Neugeldern 2009 von CHF 0,4 Mia. waren Zuflüsse von CHF 7,6 Mia. im Geschäftsbereich Alternative Anlagestrategien, vor allem der Quantitative Strategies Group (einschliesslich der ETFs) und der Immobilien, sowie CHF 2,0 Mia. im Schweizer Beratungsgeschäft enthalten. Dies wurde durch Abflüsse von CHF 5,6 Mia. bei den Multi-Asset Class Solutions – einschliesslich der Auswirkung der Steueramnestie in Italien – und von CHF 4,9 Mia. bei Geldmarktanlagen im Managed-Lending-Geschäft weitgehend kompensiert.

Wir bauten unsere Position in von unseren Geldmarktfonds erworbenen Wertschriften weiter ab, so dass diese per Ende 2009 noch CHF 260 Mio. betrug, gegenüber CHF 567 Mio. per Ende 2008.

Im ersten Quartal 2009 wurde die Private Fund Group, die Kapitalbeteiligungen an Hedge-Fonds, Private-Equity- und Immobilienfonds platziert, vom Investment Banking ins Asset Management übertragen. Die Angaben zu den früheren Berichtsperioden wurden angepasst, um der aktuellen Präsentation zu entsprechen.

## Konsolidierte Erfolgsrechnung

	2009	2008	2007
<b>Konsolidierte Erfolgsrechnung (in Mio. CHF)</b>			
Zins- und Dividendenertrag	25 288	47 939	62 550
Zinsaufwand	(18 397)	(39 403)	(54 108)
Zinserfolg	6 891	8 536	8 442
Kommissions- und Dienstleistungsertrag	13 750	14 812	18 929
Handelserfolg	12 151	(9 880)	6 146
Sonstiger Ertrag	502	(4 200)	5 804
<b>Nettoertrag</b>	<b>33 294</b>	<b>9 268</b>	<b>39 321</b>
<b>Rückstellung für Kreditrisiken</b>			
Personalaufwand	15 013	13 254	16 098
Sachaufwand	7 701	7 809	6 833
Kommissionsaufwand	1 997	2 294	2 410
Total sonstiger Geschäftsaufwand	9 698	10 103	9 243
<b>Total Geschäftsaufwand</b>	<b>24 711</b>	<b>23 357</b>	<b>25 341</b>
<b>Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern</b>	<b>8 077</b>	<b>(14 902)</b>	<b>13 740</b>
Ertragsteueraufwand/(-vorteil)	1 835	(4 596)	1 248
<b>Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen</b>	<b>6 242</b>	<b>(10 306)</b>	<b>12 492</b>
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen nach Steuern	169	(531)	6
<b>Reingewinn/(-verlust)</b>	<b>6 411</b>	<b>(10 837)</b>	<b>12 498</b>
Abzüglich den Minderheitsanteilen zurechenbarer Reingewinn/(-verlust)	(313)	(2 619)	4 738
<b>Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn/(-verlust)</b>	<b>6 724</b>	<b>(8 218)</b>	<b>7 760</b>
davon aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	6 555	(7 687)	7 754
davon aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	169	(531)	6
<b>Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)</b>			
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	5.14	(7.51)	7.06
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0.14	(0.50)	0.01
<b>Unverwässertes Ergebnis pro Aktie</b>	<b>5.28</b>	<b>(8.01)</b>	<b>7.07</b>
<b>Verwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)</b>			
Verwässertes Ergebnis pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	5.01	(7.51)	6.77
Verwässertes Ergebnis pro Aktie aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0.13	(0.50)	0.01
<b>Verwässertes Ergebnis pro Aktie</b>	<b>5.14</b>	<b>(8.01)</b>	<b>6.78</b>

**Konsolidierte Bilanz**

	Ende	
	2009	2008
<b>Aktiven (in Mio. CHF)</b>		
Flüssige Mittel und Forderungen gegenüber Banken	51 857	90 035
Zinstragende Einlagen bei Banken	1 177	2 012
Forderungen aus übertragenen Zentralbankeinlagen, Reverse-Repo-Geschäften und Wertschriftenleihen	209 499	269 028
davon zum Fair Value ausgewiesen	128 303	164 743
Als Sicherheit erhaltene Wertschriften, zum Fair Value	37 516	29 454
davon belastet	27 816	16 665
Handelsbestände, zum Fair Value	332 238	342 778
davon belastet	112 843	69 921
Anlagen in Wertschriften	11 232	13 823
davon zum Fair Value ausgewiesen	10 793	13 019
Sonstige Anlagen	23 993	27 002
davon zum Fair Value ausgewiesen	21 126	24 866
Ausleihungen, netto	237 180	235 797
davon zum Fair Value ausgewiesen	36 246	32 314
Wertberichtigung für Kreditverluste	(1 395)	(1 639)
Liegenschaften und Einrichtungen	6 436	6 350
Goodwill	9 267	9 330
Sonstige immaterielle Werte	328	423
davon zum Fair Value ausgewiesen	30	113
Forderungen aus Kundenhandel	41 960	57 498
Sonstige Aktiven	68 744	85 797
davon zum Fair Value ausgewiesen	29 125	34 086
davon belastet	975	3 329
Zur Veräußerung gehaltene Aktiven aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	1 023
<b>Total Aktiven</b>	<b>1 031 427</b>	<b>1 170 350</b>

→ **Konsolidierte Bilanz (Fortsetzung auf der nächsten Seite)**

## → Konsolidierte Bilanz (Fortsetzung)

	Ende	
	2009	2008
<b>Passiven (in Mio. CHF)</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Banken	36 214	58 183
davon zum Fair Value ausgewiesen	4 695	3 364
Kundeneinlagen	286 694	296 986
davon zum Fair Value ausgewiesen	2 676	2 538
Verbindlichkeiten aus übertragenen Zentralbankeinlagen, Repo-Geschäften und Wertschriftenleihen	191 687	243 370
davon zum Fair Value ausgewiesen	122 136	174 975
Verbindlichkeiten aus als Sicherheit erhaltenen Wertschriften, zum Fair Value	37 516	29 454
Verbindlichkeiten aus Handelsbeständen, zum Fair Value	133 481	154 465
Kurzfristige Geldaufnahmen	7 645	10 964
davon zum Fair Value ausgewiesen	3 383	2 545
Langfristige Verbindlichkeiten	159 365	150 714
davon zum Fair Value ausgewiesen	74 513	79 456
Verbindlichkeiten aus Kundenhandel	58 965	93 323
Sonstige Verbindlichkeiten	71 532	84 798
davon zum Fair Value ausgewiesen	30 389	24 362
Zur Veräusserung gehaltene Verbindlichkeiten aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	872
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>983 099</b>	<b>1 123 129</b>
Stammaktien	47	47
Kapitalreserve	24 706	25 166
Bilanzgewinn	25 258	18 780
Eigene Aktien (zu Anschaffungskosten)	(856)	(752)
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung	(11 638)	(10 939)
<b>Total Eigenkapital der Aktionäre</b>	<b>37 517</b>	<b>32 302</b>
Minderheitsanteile	10 811	14 919
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>48 328</b>	<b>47 221</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>1 031 427</b>	<b>1 170 350</b>

	Ende	
	2009	2008
<b>Ergänzende Aktieninformationen</b>		
Nennwert (in CHF)	0.04	0.04
Genehmigte Aktien (in Mio.)	1 469.4	1 309.5
Ausgegebene Aktien (in Mio.)	1 185.4	1 184.6
Zurückgekauft Aktien (in Mio.)	(16.2)	(20.7)
Ausstehende Aktien (in Mio.)	1 169.2	1 163.9

## Angaben zu den Aktien

im Jahr / Ende	2009	2008	2007	2006
<b>Aktienkurs (Stammaktien, in CHF)</b>				
Durchschnitt	45.65	48.87	83.02	73.13
Minimum	22.48	24.90	61.90	62.70
Maximum	60.40	66.95	95.45	85.35
Ende der Periode	51.20	28.50	68.10	85.25
<b>Aktienkurs (American Depositary Shares, USD)</b>				
Durchschnitt	42.61	45.48	68.97	58.46
Minimum	19.04	19.01	55.93	50.07
Maximum	59.84	59.76	79.03	70.00
Ende der Periode	49.16	28.26	60.10	69.85
<b>Börsenkapitalisierung</b>				
Börsenkapitalisierung (in Mio. CHF)	60 691	33 762	76 024	99 949
Börsenkapitalisierung (in Mio. USD)	58 273	33 478	67 093	81 894
<b>Dividende pro Aktie (in CHF)</b>				
Dividende pro Aktie	2.00 <sup>1</sup>	0.10	2.50	2.24
Nennwertreduktion	–	–	–	0.46

<sup>1</sup> Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 30. April 2010.

## Kursentwicklung



■ Credit Suisse Group ■ Swiss Market Index (rebased)

## 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 Stammaktie.

## Anleihenratings

per 9. März 2010	Moody's	Standard & Poor's	Fitch Ratings
<b>Ratings der Credit Suisse Group AG</b>			
Kurzfristig	P-1	A-1	F1+
Langfristig	Aa2	A	AA-
Ausblick	Negativ	Stabil	Negativ
<b>Ratings der Credit Suisse AG</b>			
Kurzfristig	P-1	A-1	F1+
Langfristig	Aa1	A+	AA-
Ausblick	Negativ	Stabil	Negativ



## 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 2010 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 in unserem Geschäftsbericht unter IX – Zusätzliche Informationen – Risikofaktoren.

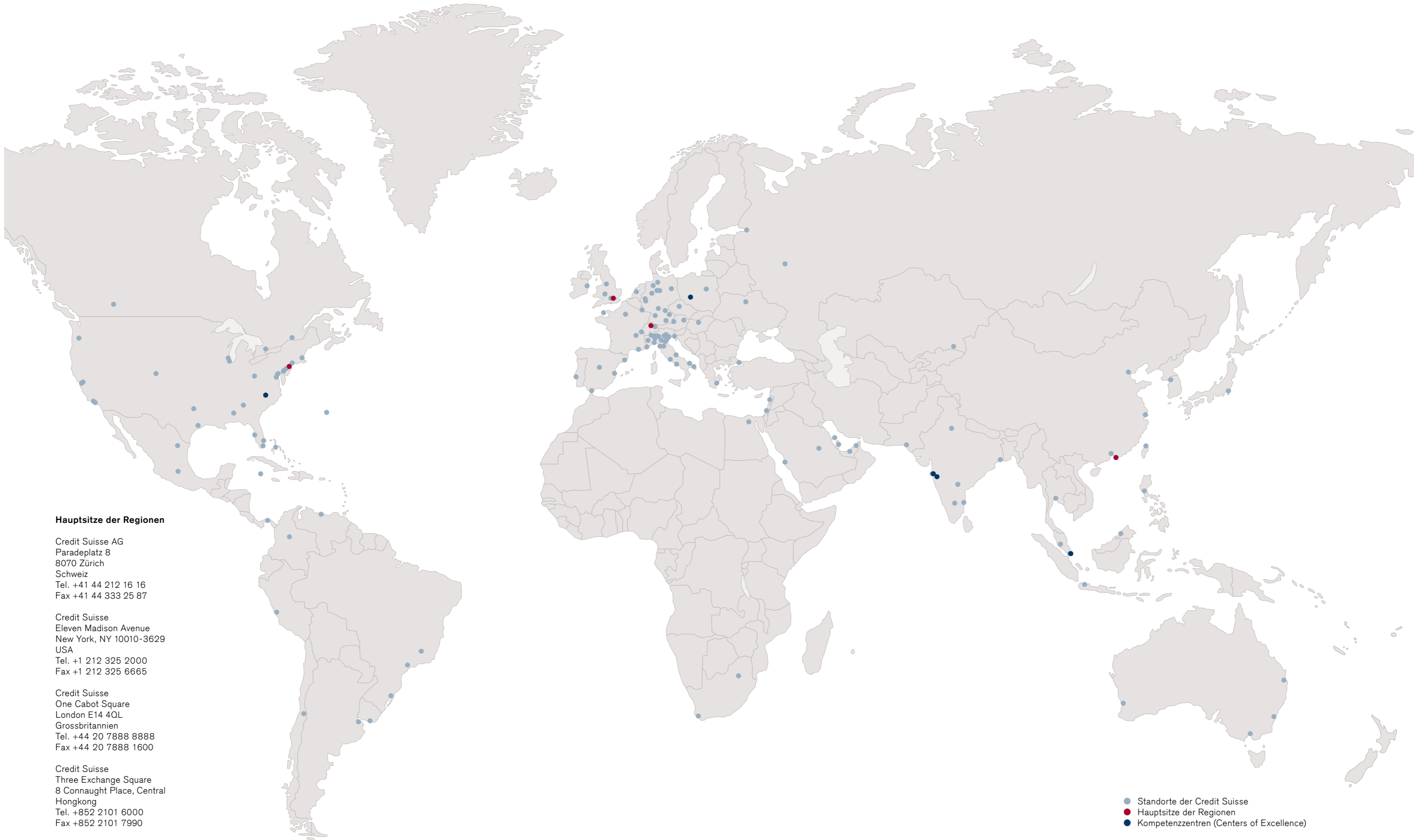
**Die Credit Suisse in der Welt** Wir haben in allen bedeutenden Märkten eine Präsenz aufgebaut. Heute sind wir weltweit in über 50 Ländern vertreten und unterhalten 25 Buchungsplattformen. Damit können wir unsere Kunden in allen Regionen im Rahmen unseres integrierten Geschäftsmodells betreuen.

Das Private Banking bietet Onshore- und Offshore-Kunden umfassende Gesamtlösungen an. Um unsere Kunden noch besser zu bedienen, haben wir einen weltweit einheitlichen Beratungsprozess eingeführt, mit dem wir breit gefächerte Produkte und Dienstleistungen anbieten. Das Investment Banking hat eine globale Dienstleistungsplattform mit vier regionalen Zentren. Das Asset Management arbeitet als global integriertes Netzwerk.

Dank dieser weltweiten Präsenz erzielen wir geografisch ausgewogene Erträge und Neugelder. Zudem haben wir damit die Möglichkeit, Wachstumschancen in allen Regionen auszunutzen.

2009 haben wir unsere weltweite Präsenz weiter ausgebaut und im Private Banking Standorte in Tokio, Warschau und Mexiko Stadt eröffnet. In Taipeh wurde eine neue Niederlassung eröffnet, und in Katar bieten wir jetzt auch Dienstleistungen im Investment Banking und im Asset Management an. Um unsere globale Infrastruktur noch effizienter zu nutzen, haben wir Kompetenzzentren aufgebaut. Sie unterstützen unsere Geschäftsbereiche rund um die Welt. Wir eröffneten 2009 ein fünftes Kompetenzzentrum in Mumbai.

# Weltweite Präsenz der Credit Suisse



## Hauptsitze der Regionen

Credit Suisse AG  
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  
8 Connaught Place, Central  
Hongkong  
Tel. +852 2101 6000  
Fax +852 2101 7990

- Standorte der Credit Suisse
- Hauptsitze der Regionen
- Kompetenzentren (Centers of Excellence)

## Finanzkalender

Resultat des ersten Quartals 2010	Donnerstag, 22. April 2010
Generalversammlung	Freitag, 30. April 2010
Dividendenausschüttung	Freitag, 7. Mai 2010
Resultat des zweiten Quartals 2010	Donnerstag, 22. Juli 2010
Resultat des dritten Quartals 2010	Donnerstag, 21. Oktober 2010

## Anfragen

**Credit Suisse AG**  
Investor Relations  
Tel. +41 44 333 71 49  
investor.relations@credit-suisse.com

**Credit Suisse AG**  
Corporate Communications  
Tel. +41 844 33 88 44  
media.relations@credit-suisse.com

Fotografie: Alberto Venzago, Zürich  
Gestaltung: www.arnold.inhaltundform.com  
Druck: NZZ Fretz AG, Zürich  
Papier: Heaven 42, softgloss gestrichen, absolutweiss,  
300 gm<sup>2</sup> - FSC (Umschlag)  
Phoenixmotion Xenon, ultraweiss Kunstdruck matt,  
FSC, 115 gm<sup>2</sup> (Booklets)  
Dominant Plus FSC, offset, weiss, matt, 90 gm<sup>2</sup>, holzfrei (Inhalt)



CREDIT SUISSE

CREDIT SUISSE AG  
Paradeplatz 8  
8070 Zürich  
Schweiz  
Tel. +41 44 212 16 16  
Fax +41 44 333 25 87  
www.credit-suisse.com