

7 décembre 2016

Communiqué de presse

Investor Day 2016

Zurich, 7 décembre 2016 – En octobre 2015, nous avons présenté notre stratégie et nos plans pour renforcer notre position en tant que banque privée et gestionnaire de fortune de premier plan, avec des compétences d'investment banking solides. Dans notre recherche de la croissance, nous avons déclaré vouloir trouver un équilibre dans notre présence à la fois sur les grands marchés, bien établis et développés, et sur les marchés émergents en rapide croissance, qui créent des richesses considérables en subissant une plus forte volatilité. Nous sommes convaincus que cette stratégie générera une valeur considérable pour les actionnaires avec le temps.

Pour l'avenir, nous confirmons aujourd'hui notre objectif 2018 du bénéfice avant impôts (BAI) à moyen terme pour la Suisse, qui est un marché riche et mature, et confirmons également nos objectifs pour la gestion de fortune tant pour les marchés émergents d'Asie Pacifique (APAC) que pour les autres économies émergentes, regroupés dans notre division International Wealth Management (IWM).

Par ailleurs, étant donné les conditions de marché défavorables, nous revoyons à la baisse nos objectifs pour nos activités de marché et de négoce à APAC et pour les activités d'asset management à IWM.

Parallèlement, nous relevons notre objectif de réduction des coûts pour notre Groupe, qui vise à rendre notre banque plus résistante tout au long du cycle et à fournir un potentiel de hausse considérable à nos actionnaires quand les conditions s'amélioreront.

Réalisation de nos objectifs stratégiques

Depuis l'Investor Day du 21 octobre 2015, nous avons fait des progrès considérables dans la réalisation des objectifs stratégiques que nous nous sommes fixés.

Coûts. Nous avons nettement réduit notre base de coûts fixes, avec 1,6 milliard¹ CHF d'économies nettes attendues pour la première année de notre plan stratégique. Aux 9M16, nous avons dépassé l'objectif de réduction nette des coûts de 1,4 milliard CHF à fin 2016 que nous avons annoncé l'an dernier. Aujourd'hui, nous relevons notre objectif de réduction des coûts à fin 2018 en vue de créer encore un **levier d'exploitation** positif.

Croissance rentable. En concentrant nos efforts sur nos clients Ultra High Net Worth Individual (UHNWI) et entrepreneurs, nous avons été en mesure de drainer des afflux nets de nouveaux capitaux considérables et d'accroître significativement nos actifs sous gestion dans des marchés difficiles. Nous continuerons à investir dans les opportunités de croissance intéressantes et à renforcer nos contrôles en exploitant notre plate-forme globale, comme nous l'avons démontré en 2016. Avec le temps, nous nous attendons à ce que ces investissements génèrent des rendements importants et durables pour nos actionnaires.

Redimensionnement de Global Markets (GM). Nous avons en très grande partie terminé le redimensionnement de GM: nous avons abaissé les risques et réduit l'utilisation du capital tout en investissant de manière sélective et en préservant nos principales activités clientèle dans les domaines des actions et des instruments à revenu fixe.

Capital. Nous maintenons une approche disciplinée de la gestion du capital, allouant des fonds aux activités à plus haut rendement et moins volatiles, tandis que nous renforçons notre ratio de fonds propres par une gestion disciplinée des actifs pondérés en fonction des risques et de l'exposition à l'endettement. Dans la Strategic Resolution Unit (SRU), nous avons considérablement réduit l'utilisation du capital et du bilan, avec une diminution de 35% des actifs pondérés en fonction des risques (hors risques opérationnels) en une année, et nous l'avons fait avec des coûts plus faibles que prévu dans l'intérêt de nos actionnaires. Nous avons un Look-through CET1 capital ratio de 12% à fin 3T16, soit le niveau le plus élevé que nous ayons enregistré. Il s'agit là d'une amélioration de 180 pb par rapport à fin 3T15.

Objectifs à fin 2018

Nous relevons l'objectif de réduction des coûts pour le Groupe, en confirmant notre objectif du BAI pour la Swiss Universal Bank (SUB) et en confirmant nos objectifs du BAI pour le wealth management à APAC et à IWM. Étant donné les conditions de marché défavorables, nous revoyons à la baisse nos objectifs du BAI pour nos activités de marché et de négoce dans APAC et pour les activités d'asset management à IWM. Parallèlement, nous relevons notre objectif de réduction des coûts pour notre Groupe, qui vise à accroître la résilience et à fournir un potentiel de hausse pour nos actionnaires quand les conditions s'amélioreront.

Augmentation de l'objectif de levier d'exploitation à fin 2018

Au cours de 2016, nous avons fait des progrès significatifs dans la réduction de notre base de coûts d'exploitation tout en investissant dans les secteurs de croissance et en améliorant notre cadre de contrôle. Nous prévoyons de dépasser nos objectifs de réduction des coûts, avec des économies nettes estimées à 1,6 milliard CHF à fin 2016¹. Il s'agit là d'une surperformance par rapport aux économies de coûts réalisées par nombre de nos pairs engagés dans des programmes similaires au cours de la première année de mise en œuvre².

Aujourd'hui, nous abaïssons notre objectif pour la base de coûts d'exploitation en 2018 de moins de 18 milliards CHF à moins de 17 milliards CHF. Nous relevons notre objectif de réduction nette totale des coûts de 3,2 milliards CHF à plus de 4,2 milliards CHF à fin 2018 en poursuivant sur notre dynamique avec des mesures de réduction de coûts supplémentaires.

Il est important de relever que, parallèlement à ces initiatives de réduction des coûts, nous continuons à procéder à des investissements dans le personnel et la technologie afin de renforcer nos activités clientèle dans toutes nos divisions.

Objectifs de BAI pour les divisions à fin 2018

Deux évolutions importantes ont influencé notre façon de concevoir nos objectifs 2018 depuis l'Investor Day de l'année dernière: (i) depuis que nous avons commencé à opérer dans le cadre de notre nouvelle structure organisée en divisions, nous avons été en mesure de développer de nombreuses initiatives de croissance et d'efficacité à un niveau de détail élevé; et (ii) nous avons assisté à des changements majeurs dans l'environnement de marché et dans les perspectives politiques, qui ont eu un impact négatif sur la partie de nos objectifs qui dépend des marchés.

Cette situation nous a amenés à réévaluer les objectifs que nous avons définis pour 2018. Aujourd'hui, nous réaffirmons nos objectifs pour l'ensemble des activités de gestion de fortune pour 2018, ainsi que nos objectifs de rendement pour GM, tandis que nous révisons à la baisse les objectifs pour nos activités qui ont été les plus touchées par la diminution des flux de négoce et des niveaux d'activité du marché. Pour la SRU, nous adaptons notre orientation pour 2018 et indiquons celle pour 2019.

- **SUB:** après une solide performance aux 9M16, l'objectif du BAI de 2,3 milliards CHF pour 2018 est confirmé
- **IWM:** l'objectif du BAI est adapté à 1,8 milliard CHF pour refléter la baisse des commissions de performance dans l'asset management
- **APAC:** l'objectif du BAI est adapté à 1,6 milliard CHF, celui pour Wealth Management demeurant inchangé à 0,7 milliard CHF et celui pour APAC Investment Banking étant revu à la baisse pour tenir compte de la diminution des volumes de marché et de l'activité des marchés des capitaux
- **GM:** rendement des fonds propres réglementaires³ de 10-15% confirmé pour 2018
- **IBCM:** rendement des fonds propres réglementaires³ de 15-20% pour 2018
- **SRU:** perte avant impôts de 1,4 milliard USD d'ici à 2018 et 0,8 milliard USD d'ici à 2019.

Étant donné les conditions de marché défavorables, la réalisation de nos objectifs de bénéfice est désormais davantage axée sur les réductions de coûts, sur lesquelles nous avons plus de contrôle que sur la croissance des revenus. Nous gardons ainsi un potentiel de hausse en cas d'amélioration des conditions de marché.

Renforcement de notre capitalisation

La constitution d'une capitalisation forte est un objectif majeur de notre stratégie. Nous avons fait des progrès notables dans la réalisation de cet objectif en 2016 et continuerons à donner la priorité à la solidité de notre bilan à l'avenir. Notre Look through CET1 capital ratio s'est amélioré, par rapport à fin 3T15, de 180 pb pour atteindre 12% à fin 3T16, soit le niveau le plus élevé jamais enregistré par le Groupe. Nous confirmons notre objectif pour le CET1 capital ratio de plus de 13% (renforcement pré-Bâle III) au-delà de 2018, ce qui correspond approximativement à 11%⁴ après recalibrage réglementaire au-delà de 2018. Notre Look through CET1 leverage ratio s'est amélioré, par rapport à fin 3T15, de 60 pb pour atteindre 3,4% à fin 3T16. Nous visons un Look through CET1 leverage ratio de plus de 3,5% en 2018.

Récapitulatif par division

La **Swiss Universal Bank** (SUB) enregistre une bonne performance. Elle a réalisé trois trimestres consécutifs de croissance du BAI adapté* en glissement annuel – soit une hausse de 25% sur une base déclarée et de 8%⁵ sur une base adaptée* aux 9M16 par rapport aux 9M15 – grâce aux revenus solides dans l'ensemble de l'activité et aux initiatives en matière d'efficacité des coûts. Nous avons obtenu un rendement des fonds propres réglementaires³ de 18% sur une base déclarée et de 15% sur une base adaptée* aux 9M16. Nous continuons à mettre en œuvre systématiquement nos mesures d'optimisation qui visent des économies supplémentaires nettes de 200 millions CHF au cours des deux prochaines années jusqu'à fin 2018. Nous allons continuer à investir pour renforcer nos services et processus numériques dans notre stratégie multicanaux. Nous avons également identifié d'autres initiatives de croissance concrètes dont le but est de réaliser une croissance des revenus de 1-3% par année, si les conditions de marché le permettent. Dans ce contexte, nous confirmons notre objectif du BAI de 2,3 milliards CHF pour la division à fin 2018. La préparation de l'IPO partielle de Credit Suisse (Suisse) SA, qui est prévue pour le second semestre de 2017 si les conditions de marché le permettent⁶, avance conformément au calendrier. D'autres informations pour cette entité juridique seront fournies au 2T17.

International Wealth Management (IWM) fait d'importants progrès, réalisant un parcours solide en termes de revenus et de génération d'afflux nets de nouveaux capitaux dans des marchés difficiles. Le private banking a enregistré un fort afflux net de nouveaux capitaux de 15,2 milliards CHF aux 9M16 et un taux de croissance annualisé de 7%⁷, malgré l'impact négatif durable de la régularisation. À comparer avec un taux de croissance annualisé de 0,5% pour la même période de 2015. Nous avons continué à répondre aux besoins de financement de nos clients, ce qui s'est traduit par de nouveaux prêts nets de 3,1 milliards CHF aux 9M16. Le succès que nous avons enregistré en servant notre base de clientèle stratégique s'est exprimé en 2016 par une hausse significative de nos produits nets pour ce groupe de clients, avec un accroissement des marges brutes. Dans l'asset management, le BAI s'est accru de 20% sur une base déclarée et de 22% sur une base adaptée* aux 9M16 sur fond de hausse des commissions de gestion globales, de solides afflux de capitaux et de gains d'efficacité. Les optimisations de coûts à IWM ont été utilisées pour financer des investissements dans la croissance, notamment le recrutement de 170 Relationship Managers⁸ aux 9M16, ainsi que des investissements dans l'alignement de la fonction Risk & Compliance au niveau régional. Notre objectif du BAI pour 2018 a été adapté à 1,8 milliard CHF au lieu de 2,1 milliards CHF pour tenir compte d'une baisse des commissions de performance dans l'asset management. Nous comptons réaliser des progrès en poursuivant la croissance dans nos activités leaders dans les marchés émergents⁹, tout en capitalisant sur le levier d'exploitation de nos affaires en Europe, qui devraient augmenter le BAI d'environ 150 millions CHF en 2018. En outre, nous prévoyons une progression du BAI pour l'asset management de plus de 200 millions en 2018. IWM devrait réaliser une croissance tout en gérant activement les risques et en compensant les investissements de croissance par des gains d'efficacité.

Notre modèle intégré pour **Asia Pacific** (APAC) démontre une dynamique de croissance auprès de nos clients UHNWI et entrepreneurs, induisant une bonne progression des revenus et des rendements intéressants en 2016, malgré des conditions de marché difficiles. Le Credit Suisse fait partie des trois premières banques privées dans la région APAC¹⁰ et notre activité de wealth management a augmenté ses revenus nets de 10% aux 9M16 par

rapport aux 9M15 et enregistré des actifs sous gestion d'un niveau record de 169 milliards CHF à fin 3T16. Nous restons très attachés à servir cette base de clientèle centrale en offrant des solutions différenciées, axées sur le conseil et soutenues par un accès à nos activités leaders dans les actions. Les revenus nets dans les affaires d'émission et de conseil se sont accrus de 35% aux 9M16 par rapport aux 9M15 et le Credit Suisse a actuellement, parmi les banques internationales¹, la première part de portefeuille dans APAC hors Japon. Au vu de l'environnement de marché ralenti, nous avons adapté nos objectifs pour le BAI, avec un rythme de croissance moins soutenu. Nous confirmons notre objectif du BAI pour les activités liées au wealth management de 0,7 milliard CHF à fin 2018 et révisons notre objectif du BAI pour la division à 1,6 milliard CHF. À l'avenir, nous avons l'intention de créer un levier d'exploitation supplémentaire au travers d'un programme de mesures d'optimisation applicable à l'ensemble des activités. APAC reste une priorité pour le Groupe, portée par la croissance continue de notre base de clientèle UHNWI et entrepreneurs.

Investment Banking & Capital Markets (IBCM) a amélioré ses résultats opérationnels en continuant à investir dans les opportunités de croissance. Nous avons rééquilibré notre mix de produits en faveur de Merger & Acquisition (M&A) et d'Equity Capital Markets (ECM), enregistrant ce faisant des gains de part de portefeuille¹² et des positions sur le marché parmi les 5 premiers du classement¹² pour tous nos produits de base aux 9M16. Nous optimisons en permanence notre mix de clientèle afin de nous axer davantage sur les entreprises investment grade; nous avons également exploité notre plate-forme globale pour répondre à la demande croissante de nos clients en termes d'expertise transfrontières tant dans les marchés développés que dans les marchés émergents. Notre but est de générer un rendement des fonds propres réglementaires³ de 15-20% à fin 2018.

À **Global Markets (GM)**, nous avons un certain nombre d'activités clientèle dominantes et avons travaillé dur pour les défendre tout au long d'une année marquée par d'importantes restructurations. Nous avons été en mesure de maintenir ces positions leaders dans nos activités de base, avec un dynamisme particulier sur tout le continent américain. La réalisation de notre restructuration accélérée étant bientôt terminée, GM opère en dessous de son plafond d'actifs pondérés en fonction des risques de 60 milliards USD pour fin 2016 et se rapproche de la base de coûts de 5,4 milliards USD visée pour fin 2018. Désormais, notre attention se porte davantage sur la génération de revenus et une meilleure exploitation de nos opportunités de collaboration avec IWM, IBCM et APAC. En même temps, nous nous efforçons d'améliorer le levier d'exploitation tout en opérant dans le cadre de nos plafonds de capitaux (dans l'hypothèse d'actifs pondérés en fonction des risques de 60 milliards USD et d'une exposition à l'endettement de 290 milliards USD) afin d'atteindre un rendement des fonds propres réglementaires³ de 10-15% à fin 2018.

Dans notre **Strategic Resolution Unit (SRU)**, nous avons rapidement diminué l'endettement, réduisant l'exposition pour un montant de 51 milliards USD et les actifs pondérés en fonction des risques de 19 milliards USD (hors risques opérationnels) par rapport à fin 4T15, et nous sommes sortis d'un certain nombre d'affaires par toute une série de transactions à des coûts favorables tournant autour de 1% des actifs pondérés en fonction des risques, ce qui est inférieur à notre orientation à long terme de 2-5%. Ces mesures ont libéré du capital à réinvestir dans les affaires de croissance afin de soutenir nos activités clients. Notre objectif à fin 2019 est de réaliser une perte avant impôts d'environ 0,8 milliard USD et de réduire l'utilisation de capital d'environ 80%.

Conclusion

Un an après le déploiement de notre plan, nous sommes convaincus que notre stratégie fonctionne. Nous allons continuer à attirer les actifs et à améliorer la qualité de notre gestion de fortune, en offrant et en utilisant nos solides compétences en investment banking pour servir nos clients. Depuis 1856, le Credit Suisse est à l'avant-garde du partenariat avec les entrepreneurs dans les marchés développés et les marchés émergents. C'est une tradition de longue date que nous entendons poursuivre. Nous constatons une amélioration importante dans notre capacité à fournir à notre clientèle cible des entrepreneurs une approche intégrée de gestion de fortune et d'investment banking.

Nous avons fait de solides progrès dans la réduction des coûts, réalisant des économies nettes estimées à 1,6 milliard¹ CHF en 2016 et améliorant ainsi notre levier d'exploitation. L'un des buts majeurs de notre stratégie est de rendre la banque à la fois plus rentable et plus résistante. Parallèlement, nous avons continué à investir dans l'expansion de nos affaires et généré une croissance rentable dans nos activités clientèle de base, dans lesquelles les actifs sous gestion ont augmenté de 62 milliards CHF en termes de wealth management à fin 3T16 par rapport à fin 3T15.

Nous sommes déterminés à rester concentrés sur nos priorités d'exécution disciplinée, de croissance rentable et de renforcement de notre capitalisation. D'ici à 2018, nous prévoyons de bénéficier des mesures que nous avons mises en place pour créer un levier d'exploitation renforcé, avec des activités de base puissantes, générant un flux de revenus de haute qualité et plus prévisible, parallèlement à une contraction de la SRU.

Au cours de 2016, nous avons pris un certain nombre de décisions difficiles mais importantes qui posent les fondements d'un Credit Suisse plus fort, plus résilient pour l'avenir. Nous sommes donc convaincus que nous sommes bien positionnés pour réaliser une croissance rentable et produire de la valeur à long terme pour nos actionnaires.

Informations pour les médias

Media Relations, Credit Suisse

Tél: +41 844 33 88 44

E-mail: media.relations@credit-suisse.com

Informations pour les investisseurs

Investor Relations, Credit Suisse

Tél: +41 44 333 71 49

E-mail: investor.relations@credit-suisse.com

Le communiqué de presse de l'Investor Day et les pages de présentation peuvent être téléchargés dès aujourd'hui, 7h00, HEC, sur: <https://www.credit-suisse.com/investorday>. Les détails de l'ordre du jour et du webcast figurent à la 6 de ce communiqué de presse.

Remarque: toutes les références aux objectifs de BAI 2018, de levier opérationnel et de rendement des fonds propres réglementaires sont indiquées sur une base adaptée*. Ces objectifs adaptés sont des données financières non présentées selon les normes GAAP. Un rapprochement de ces objectifs avec les données GAAP les plus directement comparables est impossible sans effort important. Les éléments de rapprochement comprennent toute dépréciation future du goodwill, les charges pour litiges ainsi que d'autres éléments de revenus et de dépenses dans nos résultats déclarés mais exclus de nos résultats adaptés, qui ne sont pas disponibles sur une base prospective.

Ordre du jour

Heure	Sujet	Intervenant
08h00	Enregistrement	Tous
08h30	Bienvenue et informations actuelles	Tidjane Thiam, Group CEO
09h15	Global Markets	Brian Chin, CEO GM
09h45	Pause café	
10h15	Swiss Universal Bank	Thomas Gottstein, CEO SUB
10h45	Asia Pacific	Helman Sitohang, CEO APAC
11h15	International Wealth Management	Iqbal Khan, CEO IWM
11h45	Investment Banking & Capital Markets	Jim Amine, CEO IBCM
12h15	Déjeuner	
13h15	Finances et capital / Strategic Resolution Unit	David Mathers, Group CFO
14h00	Conclusion de la journée	Tidjane Thiam, Group CEO
14h05	Séance de questions-réponses	Tous

Conférence pour les médias

Date	Mercredi 7 décembre 2016
Heure	07h30 GMT / 08h30 HEC
Intervenant	Tidjane Thiam, Chief Executive Officer de Credit Suisse Group
	La présentation aura lieu en anglais.
Téléphone	Royaume-Uni +44 1452 583 087 Suisse +41 44 583 16 09 États-Unis +1 866 629 00 58 Code d'accès à la conférence: 33284540
[Q&A session]	[Following the presentation, you will have the opportunity to ask the speakers questions.]
Remarque	Nous vous recommandons de vous connecter pour rejoindre la conférence téléphonique environ dix minutes avant le début de la présentation. Une fois que vous aurez saisi le code d'accès, vous serez automatiquement connecté à la conférence. En raison de restrictions régionales, certains participants pourront avoir besoin de l'assistance d'un opérateur pour rejoindre la conférence et ne pas être connectés automatiquement.
Documents	Tous les documents seront mis à disposition sur credit-suisse.com/investorday
Rediffusions	Royaume-Uni +44 1452 550 000 Suisse +41 44 580 34 56 États-Unis +1 866 247 42 22
	Code d'accès à la rediffusion : 33284540
	Une rediffusion sera disponible dans la journée.

Informations concernant le webcast

Date	Mercredi 7 décembre 2016
Heure	08h30 GMT / 09h30 HEC
Webcast	Transmission en direct à l'adresse: www.credit-suisse.com/investorday La présentation aura lieu en anglais.
Téléphone	Suisse: +44 580 71 50 Europe: +44 145 232 2090 États-Unis: +1 917 512 0900 Code d'accès à la conférence: 2118727
Remarque	En raison du nombre élevé de participants attendu, nous vous recommandons de vous connecter pour rejoindre la conférence téléphonique environ dix minutes avant le début de la présentation. Une fois que vous aurez saisi le code d'accès, vous serez automatiquement connecté à la conférence. En raison de restrictions régionales, certains participants pourront avoir besoin de l'assistance d'un opérateur pour rejoindre la conférence et ne pas être connectés automatiquement.
Documents	Tous les documents seront mis à disposition sur credit-suisse.com/investorday
Rediffusions	Une rediffusion sera disponible environ 5 heures après la fin de la manifestation.

Notes de bas de page

* Les résultats adaptés sont des données financières non présentées selon les normes GAAP. Pour un rapprochement des résultats adaptés et des résultats calculés selon les normes US GAAP les plus directement comparables, veuillez consulter l'annexe du présent communiqué.

¹ Par rapport aux charges d'exploitation totales adaptées 2015. Programme de réduction des coûts mesuré à taux de change constants et basé sur le taux de frais à l'exclusion des charges pour litiges importants (821 millions CHF), des charges de restructuration (355 millions CHF) et des charges de dépréciation du goodwill (3797 millions CHF) au 4T15, mais y compris d'autres charges visant à réaliser des économies.

² Réduction des coûts pour certains pairs convertie en CHF au cours au comptant du trimestre de communication. Économies de coûts nettes 2016E pour le Credit Suisse

³ Les fonds propres réglementaires reflètent le chiffre le plus défavorable entre 10% des actifs pondérés en fonction des risques et 3,5% de l'exposition à l'endettement. Le rendement des fonds propres réglementaires est basé sur les revenus après impôts (adaptés) dans l'hypothèse d'un taux d'imposition de 30% pour toutes les périodes ainsi que sur le capital alloué basé sur le chiffre le plus défavorable entre 10% des actifs pondérés en fonction des risques moyens et 3,5% de l'exposition à l'endettement moyenne. Pour Global Markets et Investment Banking & Capital Markets, le rendement des fonds propres réglementaires est exprimé en dollars.

⁴ Charges préliminaires importantes pour litiges

⁵ À l'exclusion du bénéfice avant impôts de Swisscard de 25 millions CHF aux 9M15

⁶ Le champ de Credit Suisse (Suisse) SA diffère de la division Swiss Universal Bank. Une telle IPO impliquerait la vente d'une participation minoritaire, serait notamment soumise à toutes les approbations nécessaires et aurait pour objectif de générer/lever du capital supplémentaire pour Credit Suisse AG ou pour Credit Suisse (Suisse) SA.

⁷ Les chiffres annualisés ne prennent pas en compte les variations dans les résultats opérationnels, les facteurs saisonniers ou autres et peuvent ne pas être représentatifs de résultats annuels effectifs.

⁸ 120 RM sur 170 RM entrés aux 9M16.

⁹ Source: Euromoney Private Banking Awards 2016, mars 2016:

¹⁰ Source: Asian Private Banker 2015

¹¹ Source: Dealogic YTD 2016 au 2 décembre 2016.

¹² Source: Dealogic pour la période se terminant le 30 septembre 2016.

Abréviations

Asia Pacific – APAC; bénéfice avant impôts – BAI; Global Markets – GM; Initial Public Offering – IPO; International Wealth Management – IWM; Investment Banking & Capital Markets – IBCM; point de base – pb; Relationship Managers – RM; Strategic Resolution Unit – SRU; Swiss Universal Bank – SUB; Ultra-High-Net-Worth-Individual – UHNWI;

Informations importantes au sujet de la Swiss Universal Bank

Les informations contenues dans le présent communiqué de presse relatives à la Swiss Universal Bank se réfèrent à la division du Credit Suisse Group telle qu'actuellement gérée au sein du Credit Suisse Group.

Le champ, les revenus et les dépenses de la Swiss Universal Bank diffèrent du champ de Credit Suisse (Suisse) SA et de ses succursales, qu'il est prévu de soumettre à une initial public offering (IPO) partielle, si les conditions de marché le permettent. Une telle IPO impliquerait la vente d'une participation minoritaire et serait notamment soumise à toutes les approbations nécessaires.

Il n'est donc pas possible d'établir une comparaison directe entre, d'une part, la Swiss Universal Bank en tant que division du Credit Suisse Group et, d'autre part, Credit Suisse (Suisse) SA en tant que véhicule potentiel d'une IPO.

Informations importantes au sujet du présent communiqué de presse

Les informations auxquelles il est fait référence dans ce communiqué de presse, que ce soit via des liens sur Internet ou d'une autre manière, ne sont pas intégrées dans ce communiqué de presse.

* Les «charges d'exploitation adaptées sur la base de taux de change constants» comprennent les adaptations, comme indiqué dans tous nos communiqués, effectuées pour les charges de restructuration, les charges importantes pour litiges et les charges de dépréciation du goodwill au 4T15 ainsi que les adaptations pour le change, en appliquant les taux de change principaux ci-après au 1T15: USD/CHF 0.9465, EUR/CHF 1.0482, GBP/CHF 1.4296, au 2T15: USD/CHF 0.9383, EUR/CHF 1.0418, GBP/CHF 1.4497, au 3T15: USD/CHF 0.9684, EUR/CHF 1.0787, GBP/CHF 1.4891, au 4T15: USD/CHF 1.0000, EUR/CHF 1.0851, GBP/CHF 1.5123, au 1T16: USD/CHF 0.9928, EUR/CHF 1.0941, GBP/CHF 1.4060, au 2T16: USD/CHF 0.9756, EUR/CHF 1.0956, GBP/CHF 1.3845, au 3T16: USD/CHF 0.9728, EUR/CHF 1.0882, GBP/CHF 1.2764. Ces taux de change ne sont pas pondérés; en d'autres termes, il s'agit d'une simple moyenne de taux mensuels. Nous appliquons ce calcul de manière systématique pour les périodes sous revue.

Nous pourrions ne pas obtenir tous les avantages attendus de nos initiatives stratégiques. Des facteurs échappant à notre contrôle, y compris, mais sans s'y limiter, les conditions du marché et de l'économie, des changements dans les lois, les règles ou les réglementations, ou d'autres défis mentionnés dans nos rapports publics, pourraient restreindre notre capacité à obtenir une partie ou la totalité des avantages attendus de ces initiatives.

En particulier, les termes «à titre d'illustration», «ambition», «perspectives» ou «but» ne sont pas conçus pour être considérés comme des objectifs ou des projections, et ne sauraient être considérés comme des indicateurs clés de performance. De tels illustrations, ambitions et objectifs sont soumis à un grand nombre de risques inhérents, d'hypothèses et d'incertitudes, dont beaucoup échappent entièrement à notre contrôle. Par conséquent, ces informations ne doivent pas être utilisées comme base fiable dans quelque but que ce soit. Nous n'avons pas l'intention de mettre à jour ces illustrations, ambitions et objectifs.

Lors de la préparation de ce communiqué de presse, la direction a fait des estimations et des hypothèses qui affectent les chiffres indiqués. Les résultats effectifs peuvent différer. Les chiffres indiqués dans le présent communiqué de presse peuvent également être soumis à des ajustements arrondis.

Bâle III est mis en œuvre en Suisse depuis le 1^{er} janvier 2013, en même temps que la législation suisse «Too Big To Fail» et les réglementations afférentes (soumises, dans chaque cas, à certaines périodes «phase-in»). Depuis le 1^{er} janvier 2015, le cadre structurel du «Bank for International Settlements (BIS) leverage ratio», tel qu'établi par le «Basel Committee on Banking Supervision» (BCBS), a été mis en œuvre en Suisse par la FINMA. Nos données correspondantes sont conformes à notre interprétation de ces exigences, y compris les hypothèses qui y sont associées. Les chiffres pourraient différer de ceux présentés dans ce document si des changements intervenaient dans l'interprétation de ces exigences en Suisse ou dans l'une ou l'autre de nos hypothèses ou estimations. Les chiffres relatifs au capital et aux ratios pour les périodes antérieures à 2013 sont fondés sur des estimations établies comme si les prescriptions de Bâle III avaient déjà été en vigueur en Suisse pendant ces périodes.

Sauf mention contraire, l'exposition à l'endettement repose sur le cadre structurel du BIS leverage ratio et est constituée des actifs portés au bilan à la fin de la période et des ajustements réglementaires prescrits. Les montants d'endettement pour le 4T14, qui sont présentés afin de permettre une comparaison intéressante, sont basés sur des estimations calculées comme si le cadre structurel du BIS leverage ratio avait été mis en œuvre en Suisse à l'époque. Depuis 2015, le Swiss leverage ratio est calculé comme fonds propres totaux suisses applicables, divisés par l'exposition à l'endettement en fin de période. Le Look-through BIS tier 1 leverage ratio et le CET1 leverage ratio sont calculés respectivement comme Look-through BIS tier 1 capital et CET1 capital, divisés par l'exposition à l'endettement en fin de période.

On entend par taux de pénétration des mandats les mandats de conseil et de gestion de fortune dans les affaires de private banking en pourcentage du total des actifs sous gestion, hors actifs gérés dans le cadre des affaires avec les gérants de fortune externes.

Dans ce document, les divisions axées sur la gestion de fortune comprennent APAC, IWM et la SUB. Les activités de gestion de fortune d'APAC, d'IWM et de la SUB se réfèrent aux activités de private banking de ces divisions.

Les investisseurs et les autres personnes intéressées doivent noter que nous proposons des informations importantes (comprenant les communiqués de presse sur les résultats financiers trimestriels et les rapports financiers) à l'attention du public d'investisseurs à travers les communiqués de presse, les rapports ad hoc suisses et pour la SEC, notre site web ainsi que les conférences téléphoniques et les webcasts publics. Nous entendons également employer notre compte Twitter @creditsuisse (<https://twitter.com/creditsuisse>) pour partager des messages clés de nos communications, dont nos résultats financiers. Il se peut que nous retweitions ces messages à travers certains de nos comptes Twitter régionaux, dont @csschweiz (<https://twitter.com/csschweiz>) et @csapac (<https://twitter.com/csapac>).

Les investisseurs et autres personnes intéressées doivent considérer ces messages abrégés en tenant compte du contexte des communications dont ils sont extraits. Les informations que nous publions sur ces comptes Twitter ne font pas partie de ce communiqué de presse.

Dans plusieurs tableaux, l'utilisation du signe «→» signifie «non pertinent» ou «non applicable».

Restrictions de vente

Le présent document et les informations qu'il contient ne constituent pas une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat ou de souscription de valeurs mobilières de Credit Suisse Group AG ou de Credit Suisse (Suisse) SA en Suisse, aux États-Unis ou dans toute autre juridiction. Le présent document ne constitue pas un prospectus d'émission au sens de l'art. 652a du Code suisse des obligations, ni un prospectus de cotation au sens du règlement de cotation de la SIX Swiss Exchange AG ou de tout autre place boursière ou système de négociation réglementé, ni un prospectus ou un document d'offre au sens de toute autre législation applicable.

Des copies du présent document ne peuvent être envoyées ni distribuées dans des juridictions dans lesquelles ces documents seraient exclus ou interdits de par la loi. La décision d'investir dans des valeurs mobilières de Credit Suisse Group AG ou de Credit Suisse (Suisse) SA devrait être basée exclusivement sur un accord écrit passé avec Credit Suisse Group AG ou une offre et un prospectus de cotation publiés par Credit Suisse Group AG ou Credit Suisse (Suisse) SA à cet effet.

L'offre et la vente de titres de Credit Suisse (Suisse) SA ne seront pas enregistrées aux termes du Securities Act américain de 1933 tel qu'amendé, et ne peuvent pas être proposées aux États-Unis, sauf enregistrement ou dérogation à un tel enregistrement. Aucune offre publique de titres ne sera faite.

Appendix

Adjusted results are non-GAAP financial measures that exclude goodwill impairment and certain other revenues and expenses included in our reported results. Management believes that adjusted results provide a useful presentation of our operating results for purposes of assessing our Group and divisional performance over time, on a basis that excludes items that management does not consider representative of our underlying performance. Provided below is a reconciliation of our adjusted results to the most directly comparable US GAAP measures.

[Swiss Universal Bank – Reconciliation of adjusted results]

[in]	[Swiss Universal Bank]							
	[3Q16]	[3Q15]	[2Q16]	[2Q15]	[1Q16]	[1Q15]	[9M16]	[9M15]
[Adjusted results (CHF million)]								
Produits nets	1 667	1 364	1 337	1 462	1 356	1 400	4 360	4 226
[Real estate gains]	(346)	0	0	(23)	0	0	(346)	(23)
[Adjusted net revenues]	1 321	1 364	1 337	1 439	1 356	1 400	4 014	4 203
Provisions pour pertes sur crédit	30	39	9	33	6	23	45	95
Charges d'exploitation totales	879	925	875	961	918	934	2 672	2 820
[Restructuring expenses]	(19)	–	(4)	–	(40)	–	(63)	–
[Adjusted total operating expenses]	860	925	871	961	878	934	2 609	2 820
[Income before taxes]	758	400	453	468	432	443	1 643	1 311
[Total adjustments]	(327)	0	4	(23)	40	0	(283)	(23)
[Adjusted income before taxes]	431	400	457	445	472	443	1 360	1 288
[Adjusted return on regulatory capital (%)]	14,0	13,4	15,0	14,2	15,7	14,2	14,9	14,1

[International Wealth Management – Reconciliation of adjusted results]

[in]	[Private Banking]		[Asset Management]		[International Wealth Management]	
	[9M16]	[9M15]	[9M16]	[9M15]	[9M16]	[9M15]
[Adjusted results (CHF million)]						
Produits nets	2 453	2 416	946	963	3 399	3 379
Provisions pour pertes sur crédit	14	12	0	0	14	12
Charges d'exploitation totales	1 826	1 804	769	816	2 595	2 620
[Restructuring expenses]	(36)	–	(2)	–	(38)	–
[Major litigation provisions]	19	(40)	0	0	19	(40)
[Adjusted total operating expenses]	1 809	1 764	767	816	2 576	2 580
[Income before taxes]	613	600	177	147	790	747
[Total adjustments]	17	40	2	0	19	40
[Adjusted income before taxes]	630	640	179	147	809	787

Déclaration de mise en garde concernant les informations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des informations prospectives. En outre, nous-mêmes et des tiers en notre nom pourrions faire ultérieurement des déclarations prospectives. De telles déclarations pourraient notamment inclure, sans limitation, des informations quant aux points suivants:

- nos projets, objectifs ou buts;
- notre performance économique future ou nos perspectives;
- l'incidence potentielle de certains événements sur notre performance future; et
- des hypothèses sous-jacentes à ces informations.

Des termes tels que «estimer», «anticiper», «s'attendre à», «avoir l'intention de», «prévoir» ou d'autres termes analogues indiquent le caractère prospectif de certaines informations; toutefois, il existe d'autres moyens de mettre en évidence ce caractère. Nous ne prévoyons pas de mettre à jour lesdites informations prospectives, sauf si les prescriptions légales relatives aux titres l'exigent. Les informations prospectives recèlent, de par leur nature, des incertitudes et des risques généraux ou particuliers; en outre, les prédictions, prévisions, projections ou autres types de formulations contenues, explicitement ou implicitement, dans des informations prospectives peuvent ne pas se réaliser. Nous vous mettons en garde contre le fait qu'un certain nombre de facteurs importants pourraient conduire à des résultats s'écartant en substance des projets, objectifs, attentes, estimations et intentions formulés dans le cadre de telles informations. Ces facteurs incluent:

- l'aptitude à maintenir une liquidité suffisante et à accéder aux marchés des capitaux;
- la volatilité du marché et les fluctuations des taux d'intérêt, ainsi que les évolutions affectant les niveaux des taux d'intérêt;
- la conjoncture économique mondiale en général et celle, en particulier, des pays dans lesquels nous effectuons nos opérations, notamment le risque de la poursuite d'une reprise lente ou d'une baisse de l'économie américaine ou d'autres pays développés en 2016 et au-delà;
- l'impact direct et indirect de la détérioration ou d'une reprise lente des marchés immobiliers résidentiels et commerciaux;
- des décisions défavorables en termes de rating de la part d'agences de notation concernant notre établissement, des émetteurs souverains, des produits structurés de crédit ou d'autres engagements dans des crédits;
- la capacité à réaliser nos objectifs stratégiques, notamment en matière d'accroissement de la performance, de réduction des risques, de baisse des coûts et d'utilisation plus efficace du capital;
- la capacité de nos contreparties à honorer leurs engagements envers nous;
- les effets de politiques budgétaires, fiscales, monétaires, commerciales ou en matière de taux de change et de leur modification, ainsi que ceux des fluctuations de change;
- les événements politiques et sociaux, y compris les guerres, troubles civils ou activités terroristes;
- le risque de contrôle des changes, d'expropriation, de nationalisation ou de confiscation d'actifs dans des pays dans lesquels nous effectuons nos opérations;
- des facteurs opérationnels tels que la défaillance de systèmes, l'erreur humaine ou l'incapacité de mettre en œuvre correctement des procédures;
- les actions entreprises par des organismes de régulation à l'égard de nos activités et pratiques professionnelles ainsi que les changements qui peuvent en résulter dans notre organisation, nos pratiques et nos Instructions dans les pays où nous effectuons nos opérations;
- les effets dus aux changements de législation, de règlements ou de normes ou pratiques comptables dans les pays où nous effectuons nos opérations;
- la concurrence ou l'évolution de notre position concurrentielle dans des zones géographiques ou des domaines d'activité dans lesquels nous effectuons nos opérations;
- la possibilité de recruter et de retenir du personnel qualifié;
- la capacité de préserver notre réputation et de promouvoir notre marque;
- l'aptitude à augmenter notre part de marché et à maîtriser les dépenses;
- les mutations technologiques;
- le développement opportun de nos produits et services et leur acceptation par les utilisateurs, ainsi que la valeur globale que ceux-ci reconnaissent à ces produits et services;
- les acquisitions, y compris l'aptitude à réussir l'intégration des entités acquises, et les cessions, y compris l'aptitude à vendre des actifs secondaires;
- le règlement de litiges, de procédures réglementaires et d'autres événements analogues;
- l'aptitude à atteindre nos objectifs d'efficacité des coûts et nos objectifs de coûts; et
- notre réussite dans la gestion des risques inhérents aux éléments précités.

Nous vous mettons en garde contre le fait que la liste des facteurs importants ci-dessus n'est pas exhaustive. Lors de toute évaluation d'informations prospectives, nous vous conseillons d'examiner avec attention non seulement les facteurs précités et les autres incertitudes ou événements, mais également les informations présentées dans notre rapport annuel 2015 (en anglais) au point Risk Factors, chapitre 1, Information on the company.