

## Medienmitteilung

Zürich, 21. Oktober 2015 **Die Credit Suisse will den Gewinn steigern und Kapitalwachstum generieren durch:**

- **Bearbeitung des grossen und wachsenden Segments vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer in den Schwellenländern**
- **Ausbau ihrer Universalbank im Schweizer Heimmarkt, mit einem partiellen IPO, plangemäss bis Ende 2017<sup>1</sup>**
- **Deutliche Reduktion des Kapitaleinsatzes im Investment Banking**
- **Stärkung der Bilanz durch eine beantragte Bezugsrechtsemission im Umfang von rund CHF 4,7 Mia. und eine Privatplatzierung im Umfang von rund CHF 1,35 Mia.**
- **Senkung ihrer Fixkosten durch Einsparungen bei den Bruttokosten von CHF 3,5 Mia. bis Ende 2018**
- **Investition von 1,5 Mia. in neue Wachstumsinitiativen in den nächsten drei Jahren**
- **Einführung einer vereinfachten Organisationsstruktur, die auf diese strategischen Zielen ausgerichtet ist, mit drei regionalen Divisionen – Schweizer Universalbank (CHUB), Asia Pacific (APAC) und International Wealth Management (IWM) – und zwei Investment-Banking-Divisionen: Global Markets und Investment Banking and Capital Markets (IBCM)**
- **Änderungen in der Führungsstruktur in Übereinstimmung mit der neuen Strategie und der neuen Organisationsstruktur, mit sechs neuen Mitgliedern in der Geschäftsleitung**

Der Verwaltungsrat hat an seiner Sitzung vom 20. Oktober 2015 ein umfassendes Massnahmenpaket beschlossen, um eine strategische, strukturelle und organisatorische Neuausrichtung der Credit Suisse umzusetzen. Heute präsentiert die Gruppe eine Strategie und Pläne, die auf ein langfristiges und nachhaltiges Gewinnwachstum und höhere Renditen für Aktionäre über den Zyklus hinweg abzielen. Es geht darum, die richtigen Märkte zu bearbeiten, die richtige Geschäftstätigkeit zu betreiben, eine bessere Kapitalzuteilung sicherzustellen und die Bilanz wesentlich zu stärken. Die Strategie baut auf den Kernstärken der Credit Suisse auf: ihrer Positionierung als eines der besten Institute im Private Banking und in der Vermögensverwaltung

<sup>1</sup> IPO der Rechtseinheit Credit Suisse (Schweiz) AG. Ein solches IPO setzt unter anderem alle notwendigen Genehmigungen voraus und dient dazu, zusätzliches Kapital für die Credit Suisse AG oder die Credit Suisse (Schweiz) AG zu generieren/aufzunehmen.

weltweit, ihre besonderen Kompetenzen im Investment Banking und die starke Präsenz in ihrem Heimmarkt Schweiz.

Urs Rohner, Präsident des Verwaltungsrats der Credit Suisse, sagte: *«Angesichts der tiefgreifenden Veränderungen in unserer Branche haben Tidjane Thiam – seit Juli CEO der Bank – und die Geschäftsleitungsmitglieder eine vertiefte Analyse der Gruppe durchgeführt und in enger Zusammenarbeit mit dem Verwaltungsrat eine detaillierte Prüfung der Strategie vorgenommen. Die neue Strategie und die entsprechenden Pläne, die von Tidjane Thiam und den Geschäftsleitungsmitgliedern vorgeschlagen wurden, wurden gestern vom Verwaltungsrat einstimmig genehmigt.»*

Weiter sagte er: *«Wir streben eine starke Kapitalbasis an und wollen in unserem Kerngeschäft und in unseren Kernmärkten ein professioneller und verlässlicher Partner für unsere Kunden sein. Damit wollen wir ein nachhaltiges, profitables Wachstum und für unsere Aktionäre messbaren Mehrwert erzielen. Der Verwaltungsrat steht mit voller Überzeugung hinter der heute bekannt gegebenen Neuausrichtung.»*

## **Strategie der Credit Suisse**

Die Strategie der Credit Suisse konzentriert sich auf drei grundlegende Ziele:

1. Profitable Entwicklung der Position der Credit Suisse in ihrem Heimmarkt durch den Ausbau ihrer Universalbank Schweiz, die sich zur bevorzugten Bank von Privatkunden, Firmenkunden und institutionellen Kunden in der Schweiz entwickeln will. Die Entwicklung einer effizienten, integrierten Bankplattform und das geplante IPO bieten der Credit Suisse die Möglichkeit, von der Branchenkonsolidierung in ihrem Heimmarkt zu profitieren.<sup>2</sup> Die Schweizer Universalbank richtet sich insbesondere an den vermögenden und profitablen Schweizer Markt und wird eine einzigartige Equity Story bieten.
2. Ausbau des Private-Banking- und Vermögensverwaltungsangebots in den attraktiven Märkten Asiens, Osteuropas, des Nahen Ostens, Lateinamerikas und Afrikas. Die Bank will ihr Wachstum in der Region Asien-Pazifik beschleunigen und dazu mit einer spezialisierten, integrierten Division APAC mehr Kapital für die Betreuung von vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern dieser Region zur Verfügung stellen. In anderen Schwellenländern wird die neue Division International Wealth Management das erfolgreiche Modell einer «Bank für Unternehmer» von APAC übernehmen.
3. Redimensionierung des Investment Banking durch Ausrichtung auf diejenigen Kompetenzen, die den Bedürfnissen der Vermögensverwaltungskunden am besten entsprechen. Dadurch erhöht sich die Profitabilität, der Kapitalbedarf sinkt, und die Ertragsvolatilität verringert sich.

<sup>2</sup> IPO der Rechtseinheit Credit Suisse (Schweiz) AG. Ein solches IPO würde unter anderem vorbehaltlich aller notwendigen Genehmigungen erfolgen und wäre darauf ausgerichtet, zusätzliches Kapital für die Credit Suisse AG oder die Credit Suisse (Schweiz) AG zu generieren.

Zur Umsetzung dieser Strategie ist eine starke Kapitalbasis absolut unerlässlich. In den letzten Jahren war die Credit Suisse in ihrer strategischen Flexibilität und in ihrer Fähigkeit eingeschränkt, die notwendigen Restrukturierungsmassnahmen umzusetzen sowie Kapital und gute Renditen für ihre Aktionäre zu generieren. Die neue, starke Kapitalbasis, die sich aus den beantragten Platzierungen und dem Angebot von Bezugsrechten ergibt, sowie die heute bekannt gegebenen zahlreichen Managementmassnahmen dürften es der Credit Suisse ermöglichen, die infolge der regulatorischen Änderungen erwarteten verschärften Kapitalanforderungen einzuhalten und in einem ungewissen internationalen Umfeld zu bestehen.

Tidjane Thiam, Chief Executive Officer der Credit Suisse, sagte: *«Ich bin überzeugt, dass heute ein neues, spannendes Kapitel in der Geschichte dieses traditionellen und für die Schweiz wichtigen Instituts aufgeschlagen wird. Das Team, das ich leiten darf, und ich sind entschlossen, auf der ausgezeichneten Stellung der Credit Suisse mit ihren engagierten Mitarbeitenden aufzubauen, um den Bedürfnissen unserer Kunden weltweit zu entsprechen und dabei profitabel zu arbeiten. Mit der Stärkung unserer Kapitalbasis haben wir unser Schicksal selbst in der Hand und können unser strategisches Ziel weiterverfolgen, die Credit Suisse zu einem klaren Marktführer im Private Banking und in der Vermögensverwaltung mit ausgeprägten Kompetenzen im Investment Banking zu machen, sowohl hier im Heimmarkt Schweiz als auch in den USA und in den attraktiven Märkten von APAC, des Nahen Ostens, Zentral- und Osteuropas sowie Lateinamerikas.»*

### **Vereinfachte Struktur**

Zur Umsetzung der Strategie wird die Credit Suisse ihre Organisationsstruktur vereinfachen. Bisher stellte sie eine Matrix mit zwei Geschäftsdivisionen, jede mit Co-Leitern, und vier Regionen dar. Mit der Restrukturierung der Gruppe werden drei neue, regional ausgerichtete Divisionen geschaffen: Schweiz, APAC und International Wealth Management, das auf Westeuropa, Zentral- und Osteuropa sowie Lateinamerika und Afrika ausgerichtet ist.

Zwei weitere Divisionen – Global Markets und Investment Banking and Capital Markets (IBCM) – werden diese regionalen Geschäftsbereiche unterstützen. Die beiden Divisionen werden von verschiedenen speziellen Funktionsbereichen auf der Ebene Group Executive Board unterstützt. So gibt es die neue Funktion eines Chief Operating Officer, dessen Aufgabe es ist, die Umwandlung der Credit Suisse in eine dezentralere Organisation voranzutreiben, und die neue Funktion eines Chief Compliance and Regulatory Affairs Officer, der unsere strategischen und immer wichtigeren Beziehungen zu den Regulatoren weltweit koordiniert.

Die neue Organisationsstruktur wird einfacher und erhält mit der Abschaffung der Co-Leiter-Positionen klarere Berichtslinien. Sie berücksichtigt die Bedürfnisse unserer Kunden und bringt die Geschäftsbereiche näher zum Markt. Da die Gruppenfunktionen enger mit dem Tagesgeschäft der Divisionen abgestimmt sind, tragen die Geschäftsbereiche mehr Verantwortung und haben die Kontrolle über ihre Kosten. Diese Form und flachere Hierarchien begünstigen eine direktere Entscheidungsfindung sowie weitere Effizienzverbesserungen. Gleichzeitig ermöglichen eine Stärkung der zentralen Gruppenfunktionen, namentlich Risk und

Compliance, sowie ein transparenterer Informationsfluss die laufende Kontrolle über dieses dezentralere Modell.

## Führungsteam

Die Neuausrichtung der Gruppe erfordert Änderungen in der Führungsstruktur. Dies hat auch Auswirkungen auf die Zusammensetzung der Geschäftsleitung. Am 20. Oktober 2015 hat der Verwaltungsrat sechs neue Geschäftsleitungsmitglieder ernannt: Pierre-Olivier Bouée, Peter Goerke, Thomas Gottstein, Iqbal Khan, Helman Sitohang und Lara Warner. Alle neuen Mitglieder der Geschäftsleitung in den Funktionsbereichen werden von Zürich aus arbeiten.

Die Geschäftsleitung setzt sich künftig wie folgt zusammen:

Tidjane Thiam	CEO
Thomas Gottstein	Swiss Universal Bank
Helman Sitohang	APAC
Iqbal Khan	International Wealth Management
Timothy O'Hara	Global Markets
James L. Amine	Investment Banking and Capital Markets
David Mathers	Chief Financial Officer
Romeo Cerutti	General Counsel
Joachim Oechslin	Chief Risk Officer
Pierre-Olivier Bouée	Chief Operating Officer
Lara Warner	Chief Compliance and Regulatory Affairs Officer
Peter Goerke	Human Resources, Communications and Branding

Als Folge dieser Änderungen treten Gaël de Boissard, Hans-Ulrich Meister, Pamela Thomas-Graham und Robert Shafir aus der Geschäftsleitung zurück. Der Verwaltungsrat dankt ihnen für ihren massgeblichen Beitrag während ihrer Amtszeit in der Geschäftsleitung.

Urs Rohner sagte: *«Wir danken ihnen für ihren grossen Einsatz und ihr Engagement. Sie alle sind ausgezeichnete Führungspersönlichkeiten, die jahrelang massgeblich zum Erfolg unserer Bank beigetragen haben.»*

## Managementmassnahmen

Zur Umsetzung der neuen Strategie sieht die Credit Suisse ein umfassendes Bündel von Managementmassnahmen vor:

- Ein Programm zur Senkung der Kapitallokalationen an die Investment-Banking-Aktivitäten, insbesondere durch einen umfassenden Abbau des Makro-Geschäfts (um 72% bei den risikogewichteten Aktiven und um 79% beim Leverage Exposure zwischen dem zweiten Quartal 2015 und dem Ende des laufenden Jahres) und eine Optimierung seines Prime-Geschäfts (um 50% bei den risikogewichteten Aktiven und um 25% beim Leverage Exposure innerhalb desselben Zeitraums).

- Eine materielle Verbesserung der Gewinnschwelle (Break-even-Punkt) der Bank in Form von Bruttokosteneinsparungen von CHF 3,5 Mia. bis im Jahr 2018.<sup>3</sup> Zu diesem Zweck sollen folgende Massnahmen eingeleitet werden:
  - o Vereinfachung der Mid- und Back-Office-Plattformen
  - o Redimensionierung der Präsenz der Bank in London
  - o Vervollständigung einer Reihe von Corporate-Center-Programmen
  - o Verschiedene **Veräusserungen** und **Schliessungen**. Da die Credit Suisse ihre Präsenz zunehmend strafft und sich auf profitables Wachstum konzentriert, werden die Dienstleistungsmodelle in Westeuropa angepasst, damit unsere Geschäftstätigkeit effizienter wird. In den USA ist unser inländisches Private-Banking-Geschäft derzeit nicht so aufgestellt, dass es ohne signifikante Investitionen oder Übernahmen vom Umfang her mit den Mitbewerbern gleichziehen könnte. Dies bedeutet, dass das betreffende Geschäft den Profitabilitätskriterien der Credit Suisse nicht entspricht und daher im Vergleich zu unseren Alternativen keine optimalen Renditen für unsere Aktionäre erwirtschaften kann. Daher haben wir beschlossen, unser heutiges Private-Banking-Brokerschaftsmodell auszulagern und unsere Kompetenzen im Investment Banking und in der Vermögensverwaltung für unsere US-amerikanischen UHNW-Kunden besser einzusetzen. Mit dieser Massnahme nutzen wir die Stärken unseres US-Geschäfts und wahren die Interessen unserer Kunden und Aktionäre optimal. Wir haben eine exklusive Rekrutierungsvereinbarung unterzeichnet, um den Kundenberatern und ihren Kunden in unserem inländischen Private-Banking-Geschäft in den USA anfangs 2016 einen Wechsel zu Wells Fargo zu ermöglichen. Zudem haben die Credit Suisse und Wells Fargo vor, ihre gegenseitigen Beziehungen auszuweiten und dem Vertriebsnetz von Wells Fargo weitere Investment Banking- und Vermögensverwaltungsprodukte der Credit Suisse zur Verfügung zu stellen.
- Insgesamt dürfte sich die Kostenbasis der Credit Suisse bis Ende 2018 netto um CHF 2 Mia. auf zwischen CHF 18,5 und 19,0 Mia. reduzieren.
- Parallel zu den genannten Kostensenkungen muss die Credit Suisse auch Investitionen zur Sicherung ihrer Zukunft tätigen. Daher werden bis zu CHF 1,5 Mia. für Wachstumsinitiativen eingesetzt.
- Die Credit Suisse plant die Schaffung einer strategischen Abwicklungseinheit (Strategic Resolution Unit, SRU), die für die effektive Abwicklung derjenigen Portfolios der Bank zuständig ist, die nicht in die strategische Ausrichtung der Bank passen. Hierzu zählen auch die Portfolios in den nicht strategischen Einheiten (Non-Strategic Units, NSUs). Die Umbenennung dieser Aktivitäten soll auch verdeutlichen, dass sich die Bank klar auf die effektive Abwicklung der betreffenden Portfolios fokussiert und explizite Zielvorgaben und Termine setzt.

<sup>3</sup> Auf der Grundlage der Kostenbasis von 2015: Kostenreduktionsprogramm wird gemessen an konstanten Wechselkursen und basiert auf der Kostenbasis unter Ausschluss erheblicher Aufwendungen aus Rechtsstreitigkeiten in der SRU und Restrukturierungskosten, aber mit Berücksichtigung sonstiger Kosten zur Einsparung.

- Das geplante IPO eines Teils der Aktien unserer Universalbank Schweiz (derzeit gehen wir von einem Anteil zwischen 20% und 30% aus) bis Ende 2017<sup>4</sup>, falls die Marktlage dies zulässt. Ein eigenständiges IPO bringt eine Reihe von strategischen Vorteilen mit sich: (i) Es wird den Wert unseres Schweizer Geschäfts hervorheben und somit den Wert der Credit Suisse insgesamt stärken; (ii) es wird durch die disziplinierende Wirkung des Marktes dafür sorgen, dass wesentliche Wachstums- und Gewinnziele erreicht werden; und (iii) es wird eine reibungslosere Konsolidierung von Bereichen des Schweizer Bankensektors fördern. Die Credit Suisse Group hält auch nach dem Börsengang die Mehrheit an diesem Institut, das einen Grundpfeiler unseres Geschäfts darstellt und einen zentralen Platz in unserer neuen Strategie einnimmt.

### Überprüfung der Fortschritte

Um die Fortschritte bei der Umsetzung ihrer Strategie zu überprüfen, hat sich die Gruppe heute die nachstehenden Ziele gesetzt:

1. Steigerung des Vorsteuergewinns in der APAC Division auf mehr als das Doppelte, d. h. von CHF 0,9 Mia. im Jahr 2014 auf CHF 2,1 Mia. im Jahr 2018
2. Steigerung des Vorsteuergewinns in der International Wealth Management Division von CHF 1,3 Mia. im Jahr 2014 auf CHF 2,1 Mia. im Jahr 2018
3. Steigerung des Vorsteuergewinns der Division Universalbank Schweiz von CHF 1,6 Mia. im Jahr 2014 auf CHF 2,3 Mia. im Jahr 2018
4. Senkung der Kosenbasis um CHF 2 Mia. bis 2018 auf CHF 18,5 Mia. bis CHF 19 Mia.
5. Abbau der risikogewichteten Aktiven der strategischen Restrukturierungseinheit RSU (mit Ausnahme des operativen Risikos) von CHF 40 Mia. per Ende 2015 auf CHF 12 Mia. per Ende 2018
6. Stabilisierung der risikogewichteten Aktiven in der Global Markets Division bei rund USD 83–85 Mia. per Ende 2015 bis Ende 2018
7. Abbau des Leverage Exposure in der Global Markets Division von USD 380 Mia. per Ende 2015 auf rund USD 370 Mia. per Ende 2018
8. Generierung von CHF 23–25 Mia. an freiem Betriebskapital bis im Jahr 2020 sowie Ausschüttung von mindestens 40% dieser Mittel im genannten Zeitraum in Form von Dividenden an die Aktionäre

Mit der heute verkündeten Kapitalerhöhung erreichen wir eine Quote des harten Kernkapitals (CET1) auf Look-through-Basis pro forma von 12,2% und eine Leverage Ratio auf Look-through-Basis für das harte Kernkapital (CET1) pro forma von 3,6% auf der Grundlage der Ziele für das Jahresende 2015. Im Verlauf der nächsten drei Jahre werden wir das Wachstum in den Divisionen Asia Pacific und International Wealth Management im Rahmen eines disziplinierteren Kapitalallokationsverfahrens durch frei werdende Mittel aus der SRU finanzieren, so dass wir eine

<sup>4</sup> IPO der Rechtseinheit Credit Suisse (Schweiz) AG. Ein solches IPO setzt unter anderem alle notwendigen Genehmigungen voraus und dient dazu, zusätzliches Kapital für die Credit Suisse AG oder die Credit Suisse (Schweiz) AG zu generieren/aufzunehmen.

Quote des harten Kernkapitals (CET1) von über 12–13 % und eine Leverage Ratio von über 3,5% erreichen.

Die Kommentare von Tidjane Thiam: *«Ich bin fest davon überzeugt, dass wir über die richtige Struktur und das richtige Führungsteam verfügen, um unsere Strategie umzusetzen. Die neuen regionalen Divisionen führen dazu, dass wir unsere Kunden in den einzelnen Regionen gezielter bedienen können.»*

*«Insbesondere die Schwellenländer Asiens stellen für uns grosse Chancen dar und wir werden unser Bestes tun, um die Chancen in der Vermögensverwaltung in denjenigen Ländern wahrzunehmen, die in Zukunft den grössten Teil der Weltwirtschaft ausmachen dürften. Asien ist eine riesige Region mit ganz unterschiedlichen Eigenschaften; hier leben und arbeiten 70% der Weltbevölkerung. Diese Region ist geprägt von einer dynamischen Unternehmerkultur und von Entscheidungsträgern, die an das freie Unternehmertum, langfristige Investitionen und eine offene Weltwirtschaft glauben. In den letzten Jahrzehnten hat Asien ein massives Wachstum vorgelegt, und die Credit Suisse ist mit dieser Region gewachsen. Wir werden diesen Prozess beschleunigen und uns zur bevorzugten Bank für Unternehmerinnen und Unternehmer in Asien entwickeln. Wir sind überzeugt, dass die soliden Fundamentaldaten Asiens die Renditen für unsere Anleger mit dem zunehmendem Wohlstand in der Region steigern werden.»*

*«Wir sind sicher, dass der grösste Teil der weltweiten Zunahme des Wohlstands – trotz der jüngsten Befürchtungen vor einem möglichen Einbruch des Wirtschaftswachstums in den Schwellenländern – auch in Zukunft von diesen Ländern ausgeht. Hier konzentrieren sich die Vermögen auf Unternehmerinnen und Unternehmer der ersten und zweiten Generation. Dies gilt nicht nur für die Region Asia Pacific, sondern auch für den Nahen Osten, Mittel- und Osteuropa, Lateinamerika und Afrika. Für die Credit Suisse sind dies sehr grosse Chancen, da sie bereits in den richtigen Märkten präsent ist und über die passenden Kompetenzen verfügt, um für erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer in diesen Weltgegenden die erste Bankadresse darzustellen.»*

*«Wir konzentrieren uns nicht nur auf die Vermögensverwaltung, sondern nehmen auch eine Redimensionierung unseres Investment Banking vor, um es auf Wertschöpfung für unsere Kunden auszurichten – dies gilt für sämtliche Vermögensverwaltungs-, Beratungs-, Kapital- und Kreditbedürfnisse von Privat- und Firmenkunden.»*

*«Die Schweiz ist unser Heimmarkt und hat in unserer Strategie eine zentrale Stellung inne. Es ist ein grosser Vorzug, wenn man wie die Credit Suisse eine führende Position in einer der fortschrittlichsten und von Unternehmergeist geprägten Volkswirtschaften der Welt hat. Das Schweizer Geschäft der Credit Suisse ist lebensnotwendig für uns. Mit der Reorganisation unserer Aktivitäten schaffen wir eine Universalbank, mit der wir diesen wichtigen und prosperierenden Markt noch besser bedienen können.»*

*«Wir ergreifen heute zudem entscheidende Massnahmen zur Stärkung unserer Bilanz und unserer Kapitalbasis, sodass für unsere Kunden, Anleger oder Regulatoren in dieser Beziehung kein Anlass zur Sorge besteht.»*

*«Wir verfolgen eine Wachstumsstrategie, wobei der Akzent auf dem profitablen Wachstum liegt. Damit schaffen wir Mehrwert für unsere Kunden, generieren Kapital und sorgen dafür, dass für unsere wichtigsten Anspruchsgruppen – Anleger, Kunden und Mitarbeitende – Wertschöpfung entsteht.»*

*«Wir handeln in der festen Überzeugung, dass die Weltwirtschaft – und insbesondere die Schwellenländer in Asien, dem Nahen Osten, Lateinamerika und Afrika – auch in Zukunft massgeblich zur Steigerung des Wohlstands und der Prosperität beiträgt. Die Credit Suisse ist optimal aufgestellt, um die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen.»*

## Anfragen

Media Relations Credit Suisse, +41 844 33 88 44, [media.relations@credit-suisse.com](mailto:media.relations@credit-suisse.com)

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

## DISCLAIMER

### Important note

This document is intended to inform the holders of shares of Credit Suisse Group AG and the general public about the envisaged capital increases proposed to be resolved by the Extraordinary General Meeting to be held on November 19, 2015. It is not an offer to sell or a solicitation of offers to purchase or subscribe for securities of Credit Suisse Group AG. This document is not a prospectus within the meaning of article 652a of the Swiss Code of Obligations, nor is it a listing prospectus as defined in the listing rules of the SIX Swiss Exchange AG or of any other exchange or regulated trading facility in Switzerland or a prospectus under any other applicable laws. Copies of this document may not be sent to jurisdictions, or distributed in or sent from jurisdictions, in which this is barred or prohibited by law. The information contained herein shall not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy, in any jurisdiction in which such offer or solicitation would be unlawful prior to registration, exemption from registration or qualification under the securities laws of any jurisdiction. A decision to participate in the capital increases proposed to be resolved by the Extraordinary General Meeting to be held on November 19, 2015 should be based exclusively on the issue and listing prospectus to be published by Credit Suisse Group AG for such purpose.

This document and the information contained herein is not for publication or distribution in the United States of America and should not be distributed or otherwise transmitted into the United States or to U.S. persons (as defined in the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "**Securities Act**")) or publications with a general circulation in the United States. This document does not constitute an offer or invitation to subscribe for or to purchase any securities in the United States of America. The Shares referred to herein have not been and will not be registered under the Securities Act or the laws of any state and may not be offered or sold in the United States of America absent registration or an exemption from registration under Securities Act. There will be no public offering of the Shares in the United States of America.

The information contained herein does not constitute an offer of securities to the public in the United Kingdom. No prospectus offering securities to the public will be published in the United Kingdom. This document is only being distributed to and is only directed at (i) persons who are outside the United Kingdom or (ii) investment professionals falling within article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (the "**Order**") or (iii) high net worth entities, and other persons to whom it may lawfully be communicated, falling within article 49(2)(a) to (d) of the Order (all such persons together being referred to as "**relevant persons**"). The Shares are only available to, and any invitation, offer or agreement to subscribe, purchase or otherwise acquire such Shares will be engaged in only with, relevant persons. Any person who is not a relevant person should not act or rely on this document or any of its contents.

Any offer of securities to the public that may be deemed to be made pursuant to this communication in any EEA Member State that has implemented Directive 2003/71/EC (as amended, including by Directive 2010/73/EU, and including any applicable implementing measures in any Member State, the "**Prospectus Directive**") is only addressed to qualified investors in that Member State within the meaning of the Prospectus Directive.

### Statement regarding capital, liquidity and leverage

As of January 1, 2013, Basel 3 was implemented in Switzerland along with the Swiss "Too Big to Fail" legislation and regulations thereunder (in each case, subject to certain phase-in periods). As of January 1, 2015, the Bank for International Settlements ("**BIS**") leverage ratio framework, as issued by the Basel Committee on Banking Supervision ("**BCBS**"), was implemented in Switzerland by FINMA. Our related disclosures are in accordance with our interpretation of such requirements, including relevant assumptions. Changes in the interpretation of these requirements in Switzerland or in any of our assumptions or estimates could result in different numbers from

those shown in this presentation. Capital and ratio numbers for periods prior to 2013 are based on estimates, which are calculated as if the Basel 3 framework had been in place in Switzerland during such periods.

Unless otherwise noted, leverage exposure is based on the BIS leverage ratio framework and consists of period-end balance sheet assets and prescribed regulatory adjustments. Leverage amounts for 4Q14, which are presented in order to show meaningful comparative information, are based on estimates which are calculated as if the BIS leverage ratio framework had been implemented in Switzerland at such time. Beginning in 2015, the Swiss leverage ratio is calculated as Swiss total capital, divided by period-end leverage exposure. The look-through BIS tier 1 leverage ratio and CET1 leverage ratio are calculated as look-through BIS tier 1 capital and CET1 capital, respectively, divided by end-period leverage exposure.

**Cautionary statement regarding forward-looking information**

This press release contains statements that constitute forward-looking statements. In addition, in the future we, and others on our behalf, may make statements that constitute forward-looking statements. Such forward-looking statements may include, without limitation, statements relating to the following:

- our plans, objectives or goals;
- our future economic performance or prospects;
- the potential effect on our future performance of certain contingencies; and
- assumptions underlying any such statements.

Words such as “believes,” “anticipates,” “expects,” “intends” and “plans” and similar expressions are intended to identify forward-looking statements but are not the exclusive means of identifying such statements. We do not intend to update these forward-looking statements except as may be required by applicable securities laws. By their very nature, forward-looking statements involve inherent risks and uncertainties, both general and specific, and risks exist that predictions, forecasts, projections and other outcomes described or implied in forward-looking statements will not be achieved. We caution you that a number of important factors could cause results to differ materially from the plans, objectives, expectations, estimates and intentions expressed in such forward-looking statements. These factors include:

- the ability to maintain sufficient liquidity and access capital markets;
- market and interest rate fluctuations and interest rate levels;
- the strength of the global economy in general and the strength of the economies of the countries in which we conduct our operations, in particular the risk of continued slow economic recovery or downturn in the US or other developed countries in 2015 and beyond;
- the direct and indirect impacts of continuing deterioration or slow recovery in residential and commercial real estate markets;
- adverse rating actions by agencies in respect of sovereign issuers, structured credit products or other credit-related exposures;
- the ability to achieve our objectives, including improved performance, reduced risks, lower costs, and more efficient use of capital;
- the ability of counterparties to meet their obligations to us;
- the effects of, and changes in, fiscal, monetary, trade and tax policies, and currency fluctuations;
- political and social developments, including war, civil unrest or terrorist activity;
- the possibility of foreign exchange controls, expropriation, nationalizations or confiscations in countries where we conduct operations;
- operational factors such as systems failure, human error, or the failure to implement procedures properly;
- actions taken by regulators with respect to our business and practices in one or more of the countries where we conduct operations;
- the effects of changes in laws, regulations or accounting policies or practices;
- competition in geographic and business areas in which we conduct our operations;
- the ability to retain and recruit qualified personnel;
- the ability to maintain our reputation and promote our brand;
- the ability to increase market share and control expenses;
- technological changes;
- the timely development and acceptance of our new products and services and the perceived overall value of these products and services by users;
- acquisitions, including the ability to integrate businesses successfully, and divestitures, including the ability to sell non-core assets;
- the adverse resolution of litigation and other contingencies;
- the ability to achieve our cost efficiency goals and cost targets; and
- our success at managing the risks involved in the foregoing.

We caution you that the foregoing list of important factors is not exclusive. When evaluating forward-looking statements, you should carefully consider the foregoing factors and other uncertainties and events, including the information set forth in “Risk Factors” in I – Information on the company in our Annual Report 2014.