

**Ordentliche Generalversammlung der CREDIT SUISSE GROUP
Zürich, 24. April 2009**

**Ansprache von Brady W. Dougan
CEO Credit Suisse Group**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Das vergangene Jahr war für die Finanzbranche eines der turbulentesten der letzten hundert Jahre. Fehler wurden hart bestraft. Manch eine Bank wurde entweder geschlossen oder vom Staat übernommen. Die Marktteilnehmer wie auch unsere Kunden sahen sich durch die massiven Marktverwerfungen fast täglich vor grösste Probleme gestellt. Grosse Herausforderungen bergen jedoch auch grosse Chancen.

Zusammen mit dem Verwaltungsrat und unseren 47'000 Mitarbeitenden hat unser Führungsteam alles daran gesetzt, diese Herausforderungen und die äusserst schwierige Marktsituation zu meistern, und die Credit Suisse so aufzustellen, dass sie die Chancen, die sich in diesem turbulenten Marktumfeld trotz allem auftun, nutzen kann.

Wenn, wie 2008, die ganze Finanzbranche schlecht abschneidet, ist es noch schwieriger als sonst, sich ein Bild vom Zustand eines Unternehmens zu machen. Hat Ihr Unternehmen relativ betrachtet gut, in absoluten Zahlen aber schlecht abgeschnitten, dann braucht es Disziplin, um eine klare und ausgewogene Sichtweise zu wahren. Unser Jahresergebnis war absolut gesehen kein gutes, und viele Dinge hätten wir besser machen können. Nicht zuletzt dank dem grossen Einsatz unserer Mitarbeitenden haben wir aber im Vergleich zur Finanzindustrie insgesamt und zu vielen unserer Mitbewerber ein überdurchschnittliches Ergebnis und bemerkenswerte Resultate erzielt.

Die Credit Suisse verzeichnete 2008 einen Reinverlust von 8,2 Milliarden Schweizer Franken. Unser Verlust aus fortzuführenden Geschäftsbereichen betrug 7,7 Milliarden Schweizer Franken.

Natürlich bin ich über dieses Jahresergebnis alles andere als erfreut, und es gibt vieles, was wir – und ich – 2008 besser hätten machen können. Dennoch darf ich sagen, dass wir trotz Fehlern auch viele Dinge richtig gemacht haben.

So erfüllt es mich mit einem gewissen Stolz, dass die Credit Suisse im Jahr 2008, relativ betrachtet, viele ihrer Konkurrenten in praktisch allen Leistungskategorien übertroffen hat. Dies ist auf den ausserordentlichen Einsatz unserer Mitarbeitenden und die im vergangenen Jahr wie auch schon davor getroffenen Entscheidungen zurückzuführen. In den letzten beiden Jahren haben wir zudem gegenüber unseren Konkurrenten deutlich grössere Fortschritte erzielt als in den fünf Jahren davor.

Unsere Entscheidung, auf staatliche Unterstützung zu verzichten, unsere Risiken drastisch abzubauen, Kapital aufzunehmen – um unsere Position als eine der weltweit bestkapitalisierten Grossbank zu stärken – sowie die Umsetzung unserer Strategie im vierten Quartal zu beschleunigen, hat wesentlich dazu beigetragen, dass wir uns heute in einer starken Position befinden.

Unser Ergebnis im ersten Quartal 2009 ist der deutliche Beweis dafür, dass wir uns in die richtige Richtung bewegen, dass unsere Strategie und die im vergangenen Jahr eingeleiteten Schritte richtig waren und dass die Investoren, welche die Credit Suisse für eines der attraktivsten Unternehmen im Finanzdienstleistungssektor hielten, Recht bekommen haben.

All dies zeigt, dass die Credit Suisse sehr gut aufgestellt ist, um die sich heute bietenden Chancen zu nutzen. Diese starke Position verdanken wir unserer klaren Strategie zu Beginn des vergangenen Jahres, an der wir auch im sich drastisch verändernden Umfeld entschlossen festhielten.

Wir haben uns Anfang 2008 die vier folgenden Ziele gesetzt:

- Bewahrung unserer Kapitalkraft.
- Deutlicher Risikoabbau im Investment Banking.
- Weiterhin positive Kundenentwicklung in allen unseren Geschäftsbereichen.
- Beschleunigte Umsetzung unserer Strategie.

Heute möchte ich Ihnen den Stand der Zielerreichung aufzeigen. Wir legen grossen Wert darauf, dass die Credit Suisse eine hohe Kapitalkraft aufweist, denn dies ist in den heutigen Märkten von entscheidender Bedeutung. Das war das erste Ziel für 2008.

Die Marktbedingungen bereiteten uns schon seit längerer Zeit Sorge, weshalb wir uns schon vor dem eigentlichen Ausbruch der Krise konservativ verhielten. Die Credit Suisse verfügte beispielsweise bereits zu

Beginn der Marktverwerfungen über eine sehr starke Kapitalbasis. Im ganzen ersten Halbjahr 2008 wiesen wir im Branchenvergleich eine der besten Eigenkapitalquoten auf. Dessen ungeachtet beschlossen wir im Spätsommer, zusätzliches Kapital aufzunehmen und uns so stark wie nie zuvor zu kapitalisieren. Damit wollten wir Folgendes erreichen: Erstens sollte dies unseren Ruf als sicherer Hafen bestätigen; zweitens sollte es uns als Puffer dienen, falls die Marktbedingungen weiterhin schwierig bleiben würden; und drittens sollte eine noch stärkere Kapitalisierung es uns ermöglichen, die sich uns allenfalls bietenden Chancen wahrzunehmen.

Gleichzeitig führten wir einen konstruktiven Dialog mit den Schweizer Aufsichtsbehörden, die den Schweizer Finanzmarkt stärken wollten und bei der Einführung von verschärften Eigenmittelvorschriften für Banken weltweit eine Vorreiterrolle einnahmen. All dies erwies sich als richtig und angemessen, wurden doch die Weltmärkte inzwischen vom Konkurs von Lehman Brothers und von beispiellosen Verwerfungen erfasst.

Im dritten Quartal 2008 ergriffen wir dann angesichts der raschen Verschlechterung der Marktsituation entscheidende Massnahmen, um der Credit Suisse einen klaren Wettbewerbsvorteil zu verschaffen und unsere Kapitalbasis zu stärken. Wir waren der Auffassung, dass eine noch bessere Kapitalisierung es uns im schwierigen Marktumfeld ermöglichen würde, die Interessen unserer Aktionäre, unserer Kunden und unserer Bank noch besser wahrzunehmen. Deshalb nahmen wir im Oktober 2008 bei Qatar Holding, Koor Industries und The Olayan Group ein Kernkapital von 10 Milliarden Schweizer Franken auf. Sie alle waren bereits Aktionäre der Credit Suisse. Dass wir trotz der enormen Marktturbulenzen so viel Kapital am Markt beschaffen konnten – ohne bedeutende Verwässerung für unsere Aktionäre und ohne staatliche Unterstützung –, zeugt vom Vertrauen, das unsere Investoren der Credit Suisse entgegenbringen. Selbst unter Berücksichtigung dieses neuen Kapitals hat die Credit Suisse heute weniger Aktien ausstehend als Anfang 2006.

Viele Institute haben frisches Kapital benötigt und mussten sich auf die Suche nach neuen Investoren machen. Manche haben in den vergangenen 18 Monaten gar mehrfache Kapitalerhöhungen vorgenommen. Viele mussten auch staatliche Kapitalspritzen in Anspruch nehmen. Es freut uns, dass die Credit Suisse dank der Kapitalerhöhung über eine äusserst komfortable Kapitalausstattung verfügt. So wies sie Ende des ersten Quartals dieses Jahres mit 14,1% eine der branchenweit besten Kernkapitalquoten auf. Diese Kapitalkraft ist ein grosser Wettbewerbsvorteil und verleiht uns enorme

Flexibilität. Dadurch können wir unser Kundengeschäft weiter ausbauen und gezielt Wachstumschancen nutzen.

Unser zweites Ziel war der deutliche Risikoabbau im Investment Banking. Im Jahr 2006, rund 18 Monate vor Beginn der Marktturbulenzen, begannen wir unsere Aktivitäten im amerikanischen Subprime-Hypothekbereich systematisch abzubauen, während unsere Konkurrenten ihre Volumina noch aufstockten. Uns missfielen die Strukturen und Übernahmestandards, die in diesem Markt damals immer üblicher wurden. Dadurch hatten wir, als die Krise dann einsetzte, nur geringe Subprime-Engagements.

Was wir jedoch hatten, waren bedeutende Positionen im Bereich der Fremdfinanzierungen (Leveraged Finance) und der verbrieften Geschäftshypothesen. Das hing mit unserer Marktführerschaft in diesen Bereichen zusammen. Bereits in einem frühen Stadium beschlossen wir, unsere Engagements in den betroffenen Anlagekategorien deutlich abzubauen – und genau das erwies sich als die richtige Strategie. Wir taten dies konsequent und verstärkten unsere Bestrebungen zusätzlich in der zweiten Jahreshälfte 2008.

Bis Ende 2008 verringerten wir unsere illiquiden Positionen in Leveraged Finance und strukturierten Produkten gegenüber dem Ende des dritten Quartals 2007 um 87%. Heute besitzen wir nur noch geringe Positionen in denjenigen Anlageklassen, die am Stärksten von den Marktturbulenzen erfasst wurden. Im Gegensatz zu manchen unserer Konkurrenten haben wir keine dieser Anlagen umklassiert oder ausgelagert. Stattdessen reduzierten wir sie, indem wir sie verkauften: Wir bissen in den sauren Apfel und nahmen die entsprechenden Wertberichtigungen vor.

Natürlich war das für uns mit Kosten verbunden. Aber alle von uns getätigten Verkäufe waren unter den gegebenen Umständen gute Verkäufe. Hätten wir zugewartet, wären die entstandenen Kosten wohl noch höher gewesen. Und die Disziplin, die es brauchte, um diese Positionen alle neu zu bewerten, veranlasste uns auch dazu, sie noch aggressiver zu verkaufen. Deshalb sind wir heute in der glücklichen Lage, dass wir über eine im Branchenvergleich vorbildlich bereinigte Bilanz verfügen. Viele unserer Konkurrenten warteten zu und hofften, dass sich die Marktentwicklung zu ihren Gunsten wenden würde.

Wichtig war für uns, wie schnell wir unsere Risikoengagements abbauen konnten und was der Risikoabbau im Endeffekt für uns bewirkte. Die Nettoabschreibungen in den Bereichen Leveraged

Finance und strukturierte Produkte beliefen sich 2008 auf insgesamt 10,9 Milliarden Schweizer Franken. Unsere risikogewichteten Aktiven im Investment Banking lagen Ende 2008 um 31% unter dem Jahresendniveau 2007. Wir haben sie im ersten Quartal noch weiter reduziert und wollen sie bis Ende 2009 weiter auf 135 Milliarden US-Dollar verringern. Dank dem konsequenten Risikoabbau starteten wir mit einer vorbildlich bereinigten Bilanz ins Jahr 2009. Dies soll auch weiterhin so bleiben und ist eines der Hauptziele der Credit Suisse.

Unser drittes Ziel bestand in der Beibehaltung der positiven Kundenentwicklung in allen unseren Geschäftsbereichen. Unsere Massnahmen, die positiven Entwicklungen in unserem Kundengeschäft trotz Finanzkrise aufrecht zu erhalten, erwiesen sich im Private Banking als besonders wirksam. Dieses wies 2008 eine solide Rentabilität auf und generierte Netto-Neugelder von über 50 Milliarden Schweizer Franken. Sowohl unser traditionelles Offshore-Banking als auch unser Onshore-Geschäft haben sich erfreulich entwickelt. Unser Corporate & Retail Banking in der Schweiz erzielte im Gesamtjahr gar ein Rekordergebnis.

Wie viele andere Finanzinstitute auch, haben wir den Konkurs von Lehman Brothers und die daraus resultierenden Verluste für Privatkunden nicht vorausgesehen. Bei der Credit Suisse waren 0,3% unserer Kunden von Verlusten in kapitalgeschützte Lehman-Produkte betroffen. Innerhalb wenigen Wochen unterbreiteten wir rund 2000 besonders betroffenen Kunden ein Angebot im Umfang von rund 100 Millionen Schweizer Franken. Dieses wurde von der überwiegenden Mehrheit angenommen. Nach einem konstruktiven Dialog mit der Konsumentenschutzorganisation Fédération Romande des Consommateurs konnten wir diese Woche unser Angebot auf zusätzliche Kunden erweitern. Somit haben wir alles in allem über 3700 Kunden eine kulante und faire Lösung offeriert, dies mit einer Gesamtsumme von rund 150 Millionen Schweizer Franken.

Für die Credit Suisse stehen das Vertrauen und die Zufriedenheit ihrer Kunden im Mittelpunkt. Wir haben grosses Verständnis für die schwierige Situation von Kunden aufgrund der Konkursankündigung von Lehman Brothers und haben auch im Vergleich zu vielen anderen Banken unseren Kunden umfassende und kulante Lösungen angeboten. Darüber hinaus setzen wir uns weiterhin für die betroffenen Kunden ein. Dazu gehört, dass diese – sofern erwünscht – durch die Credit Suisse bei der Geltendmachung ihrer Ansprüche im Insolvenzverfahren von Lehman Brothers unterstützt werden.

Bleiben wir bei unserem dritten Ziel – der Beibehaltung der positiven Kundenentwicklung in allen unseren Geschäftsbereichen –, und wenden wir uns kurz auch unseren anderen beiden Divisionen zu: dem Investment Banking und dem Asset Management.

Im Investment Banking war unser Ergebnis insgesamt zwar enttäuschend. Trotzdem bewahrten wir eine gute Dynamik in strategisch wichtigen, kundenorientierten Geschäftsbereichen wie etwa den Zinsprodukten, Devisen, den Prime Services und Cash Equities – was unseren Ruf bei den Kunden als sicherer Hafen in turbulenten Zeiten bestätigte.

Im Asset Management, wo erhebliche Wertminderungen unser Gesamtergebnis beeinflussten, generierten wir im margenstarken Geschäft mit alternativen Anlagen einen Nettozufluss an Neugeldern von über 11 Milliarden Schweizer Franken. Das ist angesichts der schwierigen Marktbedingungen eine beachtliche Leistung. Alle unsere drei Divisionen profitieren somit zunehmend von unserer starken, stabilen Kundenbasis.

Unser viertes Ziel war die beschleunigte Umsetzung unserer Strategie. Wir haben dieses Ziel in allen drei Divisionen erreicht. Im Private Banking haben wir unsere internationale Präsenz ausgebaut und unsere Effizienz gesteigert. Das Wealth Management ist dadurch ausgezeichnet aufgestellt in einem sich verändernden Umfeld, das von reduzierten Kundenaktivitäten, geringeren Vermögensvolumen und aufsichtsrechtlichen Veränderungen geprägt ist. Wir haben uns noch konsequenter auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet, insbesondere in unserem Heimmarkt, und wir werden weiter gezielt in den Ausbau unseres Geschäfts investieren, dies sowohl weltweit als auch in der Schweiz.

Zahlreiche grosse Marktteilnehmer im Private Banking sind von den Marktturbulenzen schwer betroffen. Wir hingegen konnten unseren Ruf als attraktiver Arbeitgeber festigen und weitere qualifizierte Mitarbeitende für diesen Geschäftsbereich gewinnen. So haben wir allein im vergangenen Jahr 340 neue Kundenberater rekrutiert.

Zudem haben wir die Ressourcen in unserem Schweizer Heimmarkt weiter verstärkt. Wir haben unsere Kundenbeziehungen und Geschäftsaktivitäten ausgebaut und auch unsere Kreditvergabe an Schweizer Unternehmen im Jahr 2008 erhöht – während viele unserer Konkurrenten diese Aktivitäten verringerten.

Wir sehen im Schweizer Wealth Management und Corporate & Retail Banking weiterhin ein beträchtliches Potenzial für Gewinne von Marktanteilen.

Wir wollen unseren Kunden Dienstleistungen und Beratungen anbieten, die noch besser an ihre Bedürfnisse angepasst sind. Das können wir erreichen, indem wir noch näher bei ihnen sind und sie in ihren eigenen Ländern mit Lösungen der integrierten Bank bedienen. Folglich werden wir sowohl unser Onshore- als auch unser Offshore-Geschäft ausbauen. Gleichzeitig werden wir die Effizienz in unserem Private Banking weiter steigern. Dabei haben die Einhaltung aller Sorgfaltspflichten und rechtlichen Vorschriften weiterhin hohe Priorität.

Im Dezember 2008 zeigten wir noch vor unseren Konkurrenten konkret auf, wie wir unser Investment Banking unter den neuen Gegebenheiten weiterentwickeln wollen. Mit den vorgenommenen Massnahmen tragen wir dem massiv veränderten Umfeld Rechnung, namentlich schlechtere makroökonomische Bedingungen, weiter anhaltende Marktvolatilität, zunehmend konservatives Verhalten der Marktteilnehmer und die geringere Nachfrage nach Fremdkapital. Sie sind auch das Resultat einer grundsätzlichen Veränderung in der Kundennachfrage: weg von komplexeren, durch Fremdkapital finanzierten Produkten, hin zum Einsatz von vermehrt börsengehandelten und liquideren Produkten. Wir sind überzeugt, dass unser kundenorientiertes, kapitaleffizientes und weniger komplexes Angebot zu einer nachhaltigen Rentabilität mit hohen Kapitalrenditen und weniger Ertragsvolatilität führen wird. Bereits vor eineinhalb Jahren schien uns dies die richtige Strategie. Heute, da die Kapitalanforderungen höher und die Märkte weniger voraussehbar sind, sind wir noch mehr davon überzeugt.

Im Asset Management haben wir unser Geschäftsportfolio weiter gestrafft. Unter anderem haben wir unsere Geldmarktfonds geschlossen und den Grossteil unseres herkömmlichen Fondsgeschäfts an den führenden britischen Vermögensverwalter Aberdeen Asset Management verkauft. Im Austausch dafür erhalten wir eine Beteiligung von bis zu 24,9% an Aberdeen. Das wird unseren Aktionären ein zusätzliches Gewinnpotenzial einbringen, und unsere Kunden erhalten dadurch Zugang zur ganzen Palette der Anlageprodukte, die von unserem neuen Partner entwickelt werden. Wir sind jetzt der grösste Aktionär von Aberdeen und sind dort auch mit einem Sitz im Verwaltungsrat vertreten.

Im Asset Management werden wir unsere Ressourcen weiterhin auf die Asset Allocation, auf alternative Anlagen und auf das Schweizer Geschäft konzentrieren. Ausserdem wollen wir diese Bereiche noch enger

mit dem integrierten Geschäftsmodell abstimmen. Dabei haben wir als Ziel, zum weltweit führenden Anbieter alternativer Anlagen zu werden. Um das zu erreichen, wollen wir unsere bestehenden Stärken in Bereichen wie Private Equity nutzen und Lücken in Bereichen wie den Einzelmanager-Hedge-Fonds schliessen. Auch werden wir weiterhin von unserer starken Präsenz in unserem Schweizer Heimmarkt profitieren.

Unsere strategischen Fortschritte sind für alle drei Divisionen ermutigend. Und die Strategie für jede einzelne Divisionen ist klar. Im Zusammenhang mit der Umsetzung unserer Strategie haben wir im Dezember 2008 den Abbau von 5300 Stellen bekannt gegeben, was einer Verkleinerung unseres Personalbestands um 11% entspricht. Dabei reduzieren wir auch den Einsatz externer Anbieter. Dies war ein sehr schwieriger Entscheid. Doch es ist unumgänglich, dass wir den Personalbestand an den Markt und an die Kundenbedürfnisse anpassen. Zwei Drittel des Stellenabbaus betreffen das Investment Banking und die entsprechenden Supportfunktionen. Die meisten Stellenstreichungen erfolgen ausserhalb der Schweiz. Mit unseren kombinierten strategischen Massnahmen wollen wir Kosteneinsparungen von 2 Milliarden Schweizer Franken erzielen. Und wir sind auf Kurs. Dies war ein wichtiger strategischer Schritt. Wir sind nun hervorragend aufgestellt, um die schwierigen Marktentwicklungen zu bewältigen, sollten diese 2009 andauern.

Die Zusammenarbeit zwischen unseren Geschäftsbereichen hat im ganzen vergangenen Jahr trotz deutlich geringeren Volumen stabile Erträge mit hohen Margen generiert. Insgesamt erzielten wir mit unseren divisionsübergreifenden Aktivitäten Erträge von 5,2 Milliarden Schweizer Franken. Das entspricht einem Rückgang von nur 12% gegenüber dem Vorjahr, das von weit günstigeren Marktbedingungen geprägt war.

Dieses Ergebnis hat die Widerstandfähigkeit unseres integrierten Geschäftsmodells bestätigt, das unser Private Banking, Investment Banking und Asset Management miteinander verbindet. Unser Geschäftsmodell erlaubt es unseren Kunden, Nutzen zu ziehen aus unseren drei Geschäftsbereichen, die einander ergänzen. Dadurch kann die Credit Suisse ihren Kunden umfassende Gesamtlösungen anbieten. Wir haben damit die Möglichkeit, unsere umfangreiche Geschäftserfahrung zu nutzen und uns auf einige der attraktivsten geografischen Märkte und Kundensegmente des Bankgeschäfts auszurichten. Unsere Kunden wissen diesen einzigartigen Ansatz zu schätzen. Auch können wir die Bank dadurch viel effizienter

führen. Das integrierte Geschäftsmodell wird uns auch künftig deutliche Vorteile bringen. Davon bin ich überzeugt.

Sicher gehen Sie mit mir einig, dass das Jahr 2008 von extremen Ereignissen und aussergewöhnlichen Marktbedingungen geprägt war. Trotzdem haben wir unsere vier gesteckten Ziele erreicht:

- Wir haben unsere Kapitalkraft bewahrt.
- Wir haben die Risiken in unserem Investment Banking wesentlich vermindert.
- Wir haben die positive Kundenentwicklung in allen unseren Geschäftsbereichen beibehalten.
- Und wir haben die Umsetzung unserer Strategie beschleunigt.

Die Massnahmen, die wir 2008 ergriffen haben, konnten die erheblichen Verluste, die zu einem insgesamt enttäuschenden Ergebnis führten, leider nicht verhindern. Jedoch haben wir die Probleme rasch und entschlossen angepackt und aus den Fehlern gelernt. Das Jahr 2009 haben wir aus einer Position der Stärke in Angriff genommen. Wir sind nun in der Lage, schwierige Marktbedingungen zu meistern und von einer Erholung zu profitieren. Wir können zwar noch immer von der anhaltenden Volatilität und den Marktverwerfungen betroffen sein, sollte das schwierige Umfeld andauern. Doch ich bin überzeugt, dass wir gut aufgestellt sind, um in dieser herausfordernden Zeit zu bestehen und Marktchancen zu nutzen, sobald sie sich ergeben.

Wir haben dazu das richtige Geschäftsmodell, eine klare Strategie und ausgezeichnete Mitarbeitende. 2009 werden wir uns auf die Umsetzung unserer klar definierten Strategie für die einzelnen Geschäftsbereiche konzentrieren. Und die Ende Dezember angekündigten Massnahmen zur Effizienzsteigerung werden unsere weiteren Investitionen in das Geschäft unterstützen.

Die Credit Suisse ist gut ins Jahr gestartet, und wir sind mit dem Ergebnis des ersten Quartals zufrieden. Dieses Ergebnis, und insbesondere die gute Eigenkapitalrendite veranschaulichen die Ertragskraft unseres integrierten Geschäftsmodells und unserer Strategie mit einem verminderten Risikoprofil. Es ist auch das Resultat der im letzten Jahr getroffenen bankweiten Massnahmen, inklusive Kostenreduktion und Stärkung unserer Kapitalbasis. Zusammen mit der beschleunigten Umsetzung unserer langfristig ausgerichteten Strategie haben diese Massnahmen dazu geführt, dass die Credit Suisse in einem veränderten Branchenumfeld sehr gut aufgestellt ist.

Unser integriertes Geschäftsmodell erlaubt uns, im Markt zu bestehen, sollten die schwierigen Bedingungen anhalten, und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, sich eröffnende Marktchancen erfolgreich zu nutzen. Unser den Aktionären zurechenbarer Reingewinn betrug im ersten Quartal 2009 2,0 Milliarden Schweizer Franken. Die den Aktionären zurechenbare Eigenkapitalrendite erreichte 22,6%. Bisherige und neue Kunden erkennen zunehmend die Stärken der Credit Suisse. Wir erarbeiteten uns deutliche Wettbewerbsvorteile.

Unsere Kombination aus einer klaren Strategie, einer starken Kapitalbasis ohne staatliche Unterstützung, einer soliden Finanzierung und hoher Liquidität, gut aufgestellten Geschäftsbereichen, einem kapitaleffizienten Geschäftsmodell und einem wesentlich verminderten Risikoprofil machen die Credit Suisse zu einem vertrauensvollen Partner für unsere Kunden. Ich bin zuversichtlich, dass die Credit Suisse weiterhin gute Ergebnisse erzielen wird, besonders im Branchenkontext. Unser umsichtiges Verhalten im neuen Marktumfeld hat sich im ersten Quartal 2009 bezahlt gemacht, und wir agieren in unserem Geschäft weiterhin vorsichtig.

In letzter Zeit werden die Banken wegen der Fehler, die sie in den letzten beiden Jahren begangen haben, in der Öffentlichkeit häufig kritisiert. Das ist in vieler Hinsicht verständlich und auch berechtigt. Wir müssen denn auch die Verantwortung für die in der Finanzbranche begangenen Fehler übernehmen und diese korrigieren. Ich möchte aber auch darauf hinweisen, dass die Credit Suisse rund 47'000 Mitarbeitende zählt, welche täglich ihr Bestes geben und sich einsetzen für unsere Kunden, unsere Firma und für Sie, unsere Aktionäre. Darüber hinaus engagieren sie sich für die Gesellschaft, in der wir leben und arbeiten.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, kurz darzustellen, wie sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch für die Gesellschaft engagieren. Ein Aspekt unserer Unternehmenskultur, der die Credit Suisse von vielen Konkurrenten abhebt und auf den ich besonders stolz bin, ist das Engagement der Credit Suisse und ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Gesellschaft.

Die Credit Suisse unterstützt Projekte in den vier Bereichen Ausbildung, Mikrofinanz, humanitäre Hilfe und Klimaschutz. Neben der finanziellen Unterstützung ermutigen wir unsere Mitarbeitenden auf der ganzen Welt, ihre Erfahrung und Kompetenz im Rahmen unseres Volunteering-Programms zur Verfügung zu stellen und einen Teil ihrer Freizeit sowie einen Arbeitstag pro Jahr dafür einzusetzen. Im Jahr 2008

leisteten mehr als 10'000 Mitarbeitende ehrenamtliche Einsätze von über 90'000 Stunden für die von der Credit Suisse unterstützten Projekte und Initiativen.

Unser Engagement für die Gesellschaft stellt eine wichtige Investition sowohl in den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens als auch in die Zukunft der Gemeinschaften dar, in denen wir tätig sind. Wir wollen deshalb unsere unternehmerische Verantwortung auch weiterhin wahrnehmen und uns für die Gesellschaft engagieren – ganz besonders auch in der heutigen, schwierigen Zeit.

Meine Damen und Herren, ein entscheidender Faktor dafür, dass die Credit Suisse Marktturbulenzen im vergangenen Jahr verhältnismässig gut gemeistert hat, war auch die enge Partnerschaft zwischen der Geschäftsleitung und dem Verwaltungsrat unter dem Präsidium von Walter Kielholz. Aus diesem Grund möchte ich Walter Kielholz und seinen Kollegen im Verwaltungsrat für die hervorragende Unterstützung, die ich und das ganze Managementteam durch sie erfahren durften, bestens danken.

Besonders hervorheben möchte ich den ausserordentlichen persönlichen Beitrag, den Walter Kielholz als Präsident des Verwaltungsrats bei der Neuausrichtung der Credit Suisse in den vergangenen Jahren und insbesondere in den äusserst anspruchsvollen vergangenen 12 Monaten für das Unternehmen geleistet hat. Ich hoffe, dass Sie ihm heute Ihre Stimme geben werden, damit uns Walter Kielholz im Verwaltungsrat erhalten bleibt und wir auch weiterhin von seinen persönlichen wie fachlichen Fähigkeiten profitieren dürfen. Ich kann Ihnen versichern, dass sein Engagement in den vergangenen Jahren aus meiner Sicht von absolut unschätzbarem Wert gewesen ist.

In den letzten Monaten haben wir auf eindrückliche Art und Weise erfahren, wie wichtig das Vertrauen für die Märkte ist. Vertrauen ist etwas Kostbares. Wir sind dankbar für das Vertrauen, das die Credit Suisse bei ihren Kunden, Mitarbeitenden und natürlich auch bei Ihnen, unseren geschätzten Aktionärinnen und Aktionären, geniesst. Wir haben im ersten Quartal 2009 ein gutes Ergebnis erzielt, obwohl das Marktumfeld für die ganze Branche weiterhin schwierig ist.

Das ist äusserst wichtig, denn der finanzielle Erfolg der Credit Suisse kommt unseren Aktionären, unseren Kunden und unseren Mitarbeitenden unmittelbar zugute. Das ist aber nicht alles: Wir müssen über unsere Erfolgsrechnung hinausblicken und zur Erholung und zukünftigen Stabilität unseres Finanzsystems, der Schweizer Wirtschaft sowie aller internationalen Märkte, in denen wir tätig sind, beitragen. Dieser

Verantwortung sind wir uns bewusst, wir nehmen sie sehr ernst und tun alles, um zu einer Rückkehr des weltweiten Wachstums beizutragen.

Wie können wir dies erreichen? Ich bin überzeugt, dass wir die Zuversicht und das Vertrauen in jenen Bereichen, in denen dies abhanden gekommen ist, dann wieder herstellen können, wenn wir alle konsequent unsere Kunden im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns stellen, sie möglichst effizient und vertrauenswürdig beraten und unseren Aktionären gegenüber absolut transparent sind.

Wir bei der Credit Suisse hoffen und glauben, dass wir in dieser Krise insgesamt Positives geleistet haben. Wir sind überzeugt, Wesentliches getan zu haben, um den Wert Ihres Unternehmens langfristig zu steigern. Und wir werden uns dafür auch in Zukunft mit aller Kraft einsetzen.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Wir wissen Ihre Unterstützung sehr zu schätzen.

* * *