

**Ordentliche Generalversammlung der CREDIT SUISSE GROUP AG
Zürich, 9. Mai 2014**

**Ansprache von Brady W. Dougan
Chief Executive Officer der Credit Suisse Group**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Geschätzte Damen und Herren

In meiner Rede werde ich auf drei Themen eingehen:

- zunächst auf unsere Ergebnisse im Jahr 2013;
- dann auf die im vergangenen Jahr erzielten Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie;
- und abschliessend werde ich die wichtigsten Ergebnisse für das erste Quartal 2014 zusammenfassen.

// Folie 4 // Deutlich besseres Ergebnis im Jahr 2013

Auf der rechten Seite der Folie sehen Sie, dass wir im Gesamtjahr 2013 einen ausgewiesenen Vorsteuergewinn von CHF 3,5 Mia. erzielten. Das entspricht einer Verbesserung von 86% gegenüber dem auf der linken Seite dargestellten Vorjahresergebnis von CHF 1,9 Mia.

Wie Sie sicher wissen, haben wir im Oktober 2013 erstmals unsere «Ergebnisse im strategischen Geschäft» ausgewiesen. Damit können wir Ihnen ein genaueres Bild davon vermitteln, wie sich unsere Kerngeschäfte entwickeln. Denn im strategischen Ergebnis sind die Resultate derjenigen Geschäftsbereiche ausgeklammert, aus denen wir aussteigen wollen. Die Ergebnisse der Geschäftsbereiche, aus denen sich die Bank zurückzieht, werden quartalsweise als «Ergebnisse im nicht strategischen Geschäft» ausgewiesen.

Wir haben einen klaren Plan zur Abwicklung der verbleibenden Positionen im nicht strategischen Geschäft und zur Reduzierung der damit verbundenen Verluste vorgelegt. Wir werden Sie über unsere Fortschritte diesbezüglich auch künftig auf dem Laufenden halten.

Unsere ausgewiesenen Ergebnisse berücksichtigen sowohl unser strategisches als auch unser nicht strategisches Geschäft. Sie finden die ausgewiesenen Ergebnisse in unseren veröffentlichten Berichten.

Wir denken, dass es für unsere Aktionäre hilfreich ist zu sehen, wie sich unser Geschäft ohne die negativen Auswirkungen der nicht strategischen Einheiten entwickelt.

Deshalb konzentriert sich diese Präsentation auf unsere Ergebnisse im strategischen Geschäft.

// Folie 5 // Ergebnisse im strategischen Geschäft 2013: Vorsteuergewinn (Kernergebnis)

Wie Sie auf der rechten Seite der Folie sehen, erzielten wir 2013 im strategischen Geschäft einen Vorsteuergewinn von CHF 7,1 Mia. Dies entspricht einem Anstieg um 14% gegenüber dem links dargestellten Vorsteuergewinn von CHF 6,3 Mia. im Jahr 2012.

Der Anstieg des Vorsteuergewinns im strategischen Geschäft für 2013 widerspiegelt unsere Fortschritte bei der Anpassung unserer Geschäftsbereiche an das neue Umfeld. Gleichzeitig ist die Verbesserung Ausdruck unserer anhaltenden Kostendisziplin.

Die Eigenkapitalrendite im strategischen Geschäft belief sich 2013 auf 13%.

// Folie 6 // Ergebnisse im strategischen Geschäft 2013: Aufwand-Ertrag-Verhältnis

Diese Folie zeigt, dass sich unser Aufwand-Ertrag-Verhältnis im strategischen Geschäft von 75% im Jahr 2012 (links dargestellt) auf 72% im Jahr 2013 (rechts dargestellt) verbessert hat.

Die Verbesserung des Aufwand-Ertrags-Verhältnis erreichten wir durch die Reduktion von Infrastrukturkosten und durch Effizienzmassnahmen in unseren beiden Divisionen.

Gehen wir nun zu den Ergebnissen der Divisionen über.

Unsere Division Private Banking & Wealth Management steht im Mittelpunkt unserer Wachstumsstrategie. Sie umfasst den Bereich Wealth Management Clients für Privatkunden in der Schweiz und weltweit, den Bereich Corporate and Institutional Clients in der Schweiz und unser globales Asset-Management-Geschäft.

Im strategischen Geschäft verwaltet die Division Private Banking & Wealth Management weltweit Vermögen im Umfang von CHF 1,2 Bio. für über 2 Millionen Kunden.

// Folie 7 // Ergebnisse im strategischen Geschäft 2013: Private Banking & Wealth Management – Vorsteuergewinn

Wie Sie auf dieser Folie sehen, stieg der Vorsteuergewinn im strategischen Geschäft der Division Private Banking & Wealth Management gegenüber 2012 um 7% auf CHF 3,6 Mia. (rechts dargestellt). Der Anstieg ist insbesondere der erfolgreichen Restrukturierung des Asset-Management-Geschäfts und dem Wachstum in den Emerging Markets und im Bereich Wealth Management Clients zu verdanken.

Als Nächstes kommen wir zum Neugeldzufluss.

// Folie 8 // Ergebnisse im strategischen Geschäft 2013: Private Banking & Wealth Management – Netto-Neugelder

Im strategischen Geschäft beliefen sich die Netto-Neugelder im Gesamtjahr 2013 auf CHF 38 Mia., das entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Anstieg von fast 200% – wie auf der rechten Seite dargestellt. Dafür war insbesondere der anhaltend starke Zufluss in den Emerging Markets und im Segment der äusserst vermögenden Privatkunden ausschlaggebend.

Diese starken Zuflüsse, die auch im ersten Quartal 2014 anhielten, sind unserer Ansicht nach ein Beleg für das grosse Vertrauen, das unsere Kunden in die Credit Suisse und in unsere Expertise setzen.

Die weitere Verbesserung der Profitabilität im Private Banking & Wealth Management bleibt auch künftig eine unserer wichtigsten Aufgaben. Dazu wollen wir die starke Position in unserem Heimmarkt Schweiz aufrechterhalten, Wachstumsmöglichkeiten in den Emerging Markets nutzen und unser Geschäft in bestimmten reifen Zielmärkten weiter anpassen.

// Folie 9 // Ergebnisse im strategischen Geschäft 2013: Investment Banking – Vorsteuergewinn

Im strategischen Geschäft des Investment Banking verzeichneten wir einen Vorsteuergewinn von CHF 3,9 Mia., wie Sie auf der rechten Seite sehen können. Dies entspricht einer Steigerung um 12% gegenüber

dem Vorjahr und widerspiegelt die gute Profitabilität bei leicht tieferen Erträgen und einer reduzierten Kostenbasis. Gleichzeitig wurde das Leverage Exposure reduziert und der Kapitaleinsatz verringert.

// Folie 10 // Ergebnisse im strategischen Geschäft 2013: Investment Banking – Kapitalrendite

Im Folgenden möchte ich auf unsere Kapitalrendite im Investment Banking eingehen. Die Rendite auf das unter Basel III zugeteilte Kapital im strategischen Geschäft verbesserte sich von 16% im Jahr 2012 auf 19% im Jahr 2013, wie auf der rechten Seite dieser Grafik dargestellt. Dazu beigetragen haben nicht nur ein anhaltend hoher Marktanteil in renditestarken Geschäftsfeldern und die verringerte Kostenbasis, sondern auch ein tieferes Leverage Exposure sowie ein geringerer Kapitaleinsatz.

Per Ende 2013 haben wir die risikogewichteten Aktiven gegenüber Mitte 2011 um 46% verringert. Das zeigt, dass wir das Geschäftsmodell im Investment Banking in den letzten Jahren grundlegend neu ausgerichtet haben.

Unser Investment-Banking-Geschäft ist heute mit deutlich weniger Risiken verbunden, weniger kapitalintensiv und stärker auf kundenorientierte Geschäftsfelder ausgerichtet, in denen wir eine starke Marktstellung haben. Trotz des reduzierten Risikoprofils konnten wir unseren Nettoertrag 2013 um 20% gegenüber 2011 steigern.

Im vergangenen Jahr haben wir das Geschäftsmodell im Anleihengeschäft weiter angepasst und die Restrukturierung des Zinsgeschäfts bekannt gegeben.

Unsere Division Investment Banking gehört zu den drei Branchenführern im Aktiengeschäft und betreibt ein starkes und profitables Emissions- und Beratungsgeschäft sowie ein auf renditestarke Geschäftsfelder ausgerichtetes Anleihengeschäft. Mit diesem Geschäftsmix im Investment Banking sind wir in einer guten Ausgangslage, um einerseits unsere Kunden bestmöglich zu bedienen und andererseits ansprechende Renditen zu erzielen.

Zeit ihres Bestehens hat die Credit Suisse ihr Geschäftsmodell und die Organisationsstruktur der Gruppe immer wieder an veränderte Kundenbedürfnisse, Regulierungsvorschriften und Marktbedingungen angepasst. 2013 erzielten wir gute Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie. Dabei konnten wir auf den seit 2008 eingeleiteten Massnahmen aufbauen.

Wir haben unser Geschäft weiter an das neue Umfeld angepasst, unsere renditestarken Geschäftsfelder ausgebaut und unsere Profitabilität erneut verbessert.

Gleichzeitig haben wir sichergestellt, dass die Credit Suisse regulatorische Änderungen frühzeitig umsetzt. Zudem haben wir weiter an der Beilegung rechtlicher Angelegenheiten aus der Zeit der Finanzkrise gearbeitet.

Die nächste Folie befasst sich mit unserer verbesserten Kapitalbasis.

// Folie 11 // Strategische Fortschritte 2013: verbesserte Kapitalbasis

Die Credit Suisse erfüllt seit Anfang 2013 die Anforderungen des Basel-III-Regelwerks, das die Schweiz eingeführt hat.

Wir haben unsere Kapitalbasis 2013 weiter gestärkt und die Umsetzung des 2012 angekündigten Kapitalplans weitgehend abgeschlossen. So haben wir erfolgreich Aktien, Buffer Capital Notes (sogenannte CoCos) und andere Kapitalinstrumente ausgegeben und bestimmte kapitalintensive Geschäftsbereiche veräussert.

Die «Look-through»-Kennzahlen für Kapital und Leverage werden so berechnet, wie wenn die ab 2019 geltenden Anforderungen bereits heute in Kraft wären. Wie der grüne Kasten in der Mitte der Grafik zeigt, erreichten wir per Ende 2013 in der Look-through-Sicht eine Quote des harten Kernkapitals (CET1) nach Basel III von 10% und eine Total Capital Ratio von 15,7%. Im Vergleich zum Balken ganz rechts wird ersichtlich, dass wir damit nur noch knapp unterhalb der ab 2019 geltenden Anforderung liegen.

// Folie 12 // Strategische Fortschritte 2013: Verringerung der risikogewichteten Aktiven und des Leverage Exposure

Auf der nächsten Folie sind unsere risikogewichteten Aktiven und unser Leverage Exposure dargestellt. Beginnen wir mit der linken Grafik: Wie der grüne Kasten zeigt, haben wir unsere risikogewichteten Aktiven weiter auf CHF 266 Mia. per Ende 2013 reduziert. Dies entspricht einer Reduktion um CHF 18 Mia. gegenüber Ende 2012 und um CHF 73 Mia. gegenüber Ende 2011. Unser langfristiges Ziel von rund CHF 250 Mia. liegt damit in Reichweite.

Die Grafik auf der rechten Seite dieser Folie zeigt, dass wir darüber hinaus unser Leverage Exposure seit Ende des dritten Quartals 2012 um 20% auf CHF 1,1 Bio. per Ende 2013 reduziert haben, wie aus dem grünen Kasten hervorgeht. Wir beendeten das Jahr 2013 mit einer Swiss Leverage Ratio von 3,7% in der Look-through-Sicht.

// Folie 13 // Strategische Fortschritte 2013: unternehmensweite Kostensenkung

Auf der nächsten Folie sehen Sie, dass wir auch bei der Umsetzung unserer Kostensenkungsmassnahmen grosse Fortschritte gemacht haben. Per Ende 2013 reduzierten wir die Kostenbasis um CHF 3,1 Mia., wie der Balken ganz links zeigt. Dies erreichten wir insbesondere durch Effizienzmassnahmen in unseren beiden Divisionen und durch Infrastruktureinsparungen. Der mittlere Balken zeigt, dass wir bis Ende 2015 eine weitere Kostensenkung um CHF 1,4 Mia. anstreben. Das entspricht einem Kostenreduktionsziel von CHF 4,5 Mia., wie Sie rechts in der Grafik sehen.

Wir sind auf gutem Weg, unsere Ziele hinsichtlich Kapitalbasis, Leverage Exposure und Effizienzsteigerung zu erreichen.

Wie zuvor erwähnt, haben wir nicht strategische Einheiten geschaffen, um die Reduzierung von Kapital und Kosten in den nicht strategischen Aktivitäten zu beschleunigen. Dies erlaubt es uns, weitere Ressourcen auf das strategische Geschäft und auf Wachstumsbereiche – insbesondere im Private Banking & Wealth Management – zu konzentrieren. Dieser Schritt trägt wesentlich dazu bei, dass die Kapitalzuordnung zwischen den beiden Divisionen ausgeglichener wird.

Im November 2013 stellten wir unser Programm zur Anpassung der Rechtsstruktur der Gruppe vor. Ziel dieser Anpassung ist es, die Komplexität der operativen Infrastruktur deutlich zu reduzieren und die künftigen Anforderungen an die weltweite Sanierungs- und Abwicklungsplanung zu erfüllen. Mit dem Programm haben wir die Vorlage für eine zukunftssträchtige globale Bank mit guter Abwicklungsfähigkeit geschaffen.

Wir haben im Jahr 2013 Fortschritte gemacht bei der umsichtigen Beilegung von Rechtsstreitigkeiten aus früheren Geschäftsaktivitäten.

Im März 2014 haben wir eine Vereinbarung mit der Federal Housing Finance Agency (FHFA) bekannt gegeben, welche das US-Hypothekengeschäft aus der Zeit der Finanzkrise betraf. Mit dieser

Vereinbarung haben wir den bedeutendsten hypothekarkreditbezogenen Rechtsstreit zwischen der Credit Suisse und Anlegern beigelegt.

Darüber hinaus setzen wir unsere Bemühungen fort, in Rechtsfällen eine Lösung zu finden, die das frühere grenzüberschreitende Private-Banking-Geschäft mit US-Kunden betreffen. Im Februar 2014 schlossen wir in diesem Zusammenhang einen Vergleich mit der amerikanischen Börsenaufsicht (SEC) ab.

Da wir vor der Einreichung des Geschäftsberichts 2013 Kosten für diese Rechtsstreitigkeiten, namentlich für den Vergleich mit der FHFA, verbucht und die Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit der Steuerangelegenheit in den USA erhöht haben, mussten wir unser vorläufiges Ergebnis für das Geschäftsjahr 2013 aktualisieren, um diesen Belastungen Rechnung zu tragen. Dies schreiben die geltenden Rechnungslegungsvorschriften vor.

Die Ermittlungen des US-Justizministeriums zur Steuerangelegenheit dauern an. Wir setzen alles daran, hier zu einer Lösung zu kommen. Die Dauer und das Ergebnis dieser Untersuchung bleiben jedoch ungewiss.

Wir wollen diese Angelegenheiten so schnell als möglich lösen, um die damit verbundenen Unsicherheiten zu beseitigen. Dabei sind wir bestrebt, eine tragbare Lösung zu finden, um die Vergangenheit zu bereinigen.

Wir sind überzeugt, dass wir die angestrebte Eigenkapitalrendite von 15% über den Marktzyklus hinweg erreichen können. Dies dank dem weiteren Ausbau unseres strategischen Geschäfts, den Effizienzsteigerungen, der erfolgreichen Abwicklung des nicht strategischen Geschäfts sowie der Beilegung von Rechtsstreitigkeiten aus früheren Geschäftsaktivitäten.

Bei der Umsetzung unseres Kapitalplans sowie bei der Reduktion des Leverage Exposure und unserer risikogewichteten Aktiven haben wir gute Fortschritte erzielt. Zugleich haben wir die operative Effizienz der Bank verbessert. Angesichts dieser Fortschritte hat der Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr 2013 eine Barausschüttung in Höhe von CHF 0.70 pro Aktie aus Reserven aus Kapitaleinlagen vorgeschlagen. Vor dem Hintergrund der weiteren Umsetzung unserer Strategie und der Bereinigung der Vergangenheit beabsichtigen wir, künftig die Dividendenausschüttungen zu erhöhen.

Nun möchte ich kurz auf unsere am 16. April bekannt gegebenen Ergebnisse im strategischen Geschäft für das erste Quartal 2014 eingehen, dargestellt auf der nächsten Folie.

// Folie 14 // Ergebnisse im strategischen Geschäft für das erste Quartal 2014

Im strategischen Geschäft erzielten wir einen Vorsteuergewinn von CHF 1,9 Mia. und eine Eigenkapitalrendite von 14%. Unser Ziel einer Eigenkapitalrendite von 15% liegt damit klar in Reichweite.

Die gute Leistung im strategischen Geschäft ist auf die deutlich höhere Profitabilität im Private Banking & Wealth Management, die soliden Renditen im Investment Banking und unser erfolgreiches Kosten- und Kapitalmanagement zurückzuführen.

Die Kundenaktivität war im ersten Quartal 2014 in vielen Geschäftsbereichen erfreulich. So verzeichneten wir im strategischen Geschäft Netto-Neugelder von CHF 16 Mia. Dies sind die höchsten Netto-Neugeldzuflüsse seit dem ersten Quartal 2011. Gleichzeitig steigerten wir den Anteil der Kundengelder, die wir für äusserst vermögende Privatkunden verwalten, deutlich.

Unsere starke Kapitalbasis blieb auch im ersten Quartal erhalten. Gleiches gilt für unsere solide Leverage Ratio. Wir sind auf gutem Weg, unsere langfristigen Kapitalziele zu erreichen.

Zudem haben wir weitere Massnahmen zur Effizienzsteigerung umgesetzt und das Aufwand-Ertrag-Verhältnis auf 70% verbessert.

Wir haben zusätzliche Ressourcen in renditestarke Wachstumsbereiche investiert. Gleichzeitig haben wir im nicht strategischen Geschäft – das die ausgewiesenen Ergebnisse wie erwartet nach wie vor beeinträchtigt – Positionen abgebaut.

Angesichts der Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie und des guten Ergebnisses unseres strategischen Geschäfts im ersten Quartal 2014 streben wir künftige Barausschüttungen für unsere Aktionäre auf oder über dem Niveau von 2013 an.

// Folie 15 // Aktienrendite der Credit Suisse im Vergleich zu Mitbewerbern

Die nächste Folie befasst sich mit der Aktienrendite, die sowohl die Kursgewinne der Aktie als auch die Dividendenausschüttungen berücksichtigt. Wie Sie im grünen Kasten links sehen, hat die Credit Suisse mit einer Aktienrendite von 26% für das Gesamtjahr 2013 die grossen europäischen Banken übertroffen.

Der Balken ganz rechts zeigt, dass die Aktienrendite der US-Mitbewerber 2013 mit durchschnittlich 38% höher war als bei den europäischen Grossbanken.

Seit Anfang 2014 lag die Aktienrendite der Credit Suisse mit 1% im Plus, während die durchschnittliche Aktienrendite der grossen europäischen Banken um 2.5% im Minus lag. Für unsere Mitbewerber in den USA lag die Rendite im Durchschnitt um 8% im Minus.

//

Wir sind bestrebt, unser Geschäft so zu führen, dass wir Mehrwert schaffen für unsere Kunden und für Sie – unsere Aktionärinnen und Aktionäre .

Als Finanzdienstleister erfüllen wir eine zentrale Funktion in der Wirtschaft. Wir verschaffen unseren Kunden Zugang zu Kapital, verwalten ihr Vermögen, steuern Finanzflüsse und bewerten Risiken. Die wirtschaftliche Bedeutung unserer Bank zeigt sich auch durch die Rolle der Credit Suisse in unserem Heimmarkt Schweiz. Hier sind wir als verlässlicher Partner tätig für rund 1,8 Mio. Privatkunden sowie für über 100'000 Unternehmen, die wir mit dem Kapital versorgen, das sie für die Finanzierung ihres Wachstums und damit für die Schaffung neuer Arbeitsplätze benötigen.

Weiter hatte die Credit Suisse per Ende 2013 in der Schweiz Kredite im Umfang von über CHF 150 Mia. ausstehend. Darunter fallen Darlehen an Unternehmen, die öffentliche Hand und Privatkunden, unter anderem auch Wohnhypotheken.

Unsere Kunden vertrauen darauf, dass wir sie kompetent beraten und ihnen als verlässlicher Finanzpartner zur Seite stehen. Im diesem Sinne sensibilisieren wir unsere Mitarbeitenden dafür, verantwortungsvoll zu handeln. Wir fördern daher eine Kultur der Integrität, in der alle Mitarbeitenden die geltenden Gesetze und Bestimmungen strikt einhalten.

Die Geschäftsleitung der Credit Suisse ist überzeugt, dass eine verantwortungsvolle Unternehmensführung – die den Bedürfnissen und Interessen unserer Kunden, unserer Aktionäre und weiteren Anspruchsgruppen Rechnung trägt – entscheidend ist für den langfristigen Erfolg der Bank und gleichzeitig zu einem stabilen wirtschaftlichen Umfeld beiträgt. Dies liegt im besten Interesse der Bank, aber auch im Interesse jedes Einzelnen von uns.

Lassen Sie mich zusammenfassen: Die Credit Suisse ist in attraktiven Märkten tätig. Wir haben unsere Bank neu ausgerichtet, um im sich verändernden Geschäftsumfeld die Profitabilität und die Renditen zu verbessern.

Zudem wollen wir im Markt Massstäbe hinsichtlich Compliance und professioneller Standards setzen.

Obwohl der Bankensektor seit der Finanzkrise bereits tiefgreifende Veränderungen durchlaufen hat, gehen wir davon aus, dass sich die Branche weiter wandeln wird. Wir sind zuversichtlich, dass wir dank unserem Geschäftsmodell gut aufgestellt sind, um uns auch künftigen Veränderungen erfolgreich anzupassen. So bleiben wir ein verlässlicher Partner für unsere Kunden, Aktionäre und Mitarbeitenden.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich allen Mitarbeitenden der Credit Suisse für ihren Einsatz und ihr Engagement danken.

Auch Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, möchte ich für Ihr anhaltendes Vertrauen und Ihre Unterstützung danken. Die Meinung jedes einzelnen Aktionärs ist mir wichtig, und wir freuen uns über Ihre Rückmeldungen.

Meine Damen und Herren, danke für Ihre Aufmerksamkeit. Wir schätzen Ihre Unterstützung sehr.

* * *