

Ergebnisse für das zweite Quartal 2019

Anhaltende Verbesserung des operativen Ergebnisses mit einer Steigerung des Reingewinns im Vorjahresvergleich um 45% auf CHF 937 Mio. und einer höheren Rendite auf dem materiellen Eigenkapital (RoTE) von 10%

Wichtigste Ergebnisse

- Rendite auf dem materiellen Eigenkapital (RoTE)¹ der Gruppe bei 10% und somit deutlich über dem Ergebnis von 8% für das erste Quartal 2019 und von 7% für das zweite Quartal 2018
- Kapital in Höhe von CHF 1,3 Mia. an die Aktionäre zurückgeführt, inklusive Aktienrückkauf seit Jahresanfang im Wert von CHF 570 Mio. und Ausschüttung einer Dividendensumme von CHF 695 Mio. für das Geschäftsjahr 2018
- Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn der Gruppe von CHF 937 Mio., Steigerung um 45% im Vorjahresvergleich, und Vorsteuergewinn der Gruppe von CHF 1,3 Mia., Steigerung um 24% im Vorjahresvergleich
- Netto-Neugelder von CHF 9,5 Mia. im Vermögensverwaltungsgeschäft im zweiten Quartal 2019 nach CHF 9,6 Mia. im ersten Quartal 2019 sowie rekordhohe verwaltete Vermögen von CHF 797 Mia.
- Steigerung der verwalteten Vermögen der Gruppe im ersten Halbjahr 2019 um CHF 113 Mia. auf CHF 1,5 Bio. und Netto-Neugelder von CHF 59 Mia. im ersten Halbjahr 2019
- Steigerung der Erträge bei Global Markets um 8% im Vorjahresvergleich, wobei der Anleihenverkauf und -handel um 11% und der Aktienverkauf und -handel um 3% zulegte; restrukturierte GM-Plattform mit einem Vorsteuergewinn von USD 359 Mio., Steigerung um 141% im Vorjahresvergleich; Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 11%
- Elfte Quartal in Folge mit positiver operativer Effizienz (Operating Leverage) im Vorjahresvergleich; Geschäftsaufwand von CHF 4,3 Mia., Rückgang um 5% im Vorjahresvergleich
- Weiterhin starke Kapitalbasis mit Quote des harten Kernkapitals (CET1) von 12,5% und Tier 1 Leverage Ratio von 5,3%

Tidjane Thiam, Chief Executive Officer der Credit Suisse, sagte:

«Wir haben dank der disziplinierten Umsetzung unserer Strategie auch im zweiten Quartal 2019 eine starke operative Leistung erzielt, wobei die Gewinne sowohl im Vergleich zum Vorjahresquartal als auch gegenüber dem Vorquartal höher ausfielen. Seit der Lancierung unserer Restrukturierung im vierten Quartal 2015 haben wir zum ersten Mal eine Rendite auf dem materiellen Eigenkapital von 10% erzielt. Darüber hinaus haben wir klar zum Ausdruck gebracht, dass wir ein führender Vermögensverwalter mit ausgeprägten Kompetenzen im Investment Banking sein wollen, und haben in beiden Bereichen weitere Fortschritte erzielt.

Diese in einem anspruchsvollen Umfeld erzielten Ergebnisse zeigen, dass unsere Bank nach der dreijährigen Restrukturierung nun eine starke Marktposition und eine effiziente Plattform besitzt. Dadurch

können wir unsere Kunden besser unterstützen und höhere Renditen für unsere Aktionäre generieren, weshalb wir seit Anfang Jahr Kapital in Höhe von CHF 1,3 Mia. an die Aktionäre zurückgeführt haben. Die Ergebnisse belegen, wie wichtig unser regionales, kundenorientiertes Geschäftsmodell ist, um unsere erstklassigen Kompetenzen in der Vermögensverwaltung und im Investment Banking umfassend zu nutzen und so unsere Kunden beim Vermögensschutz und -wachstum zu unterstützen.»

Ausblick

Nach dem schwierigen ersten Quartal 2019 war das Ertragsumfeld in der zweiten Hälfte des zweiten Quartals 2019 günstiger. Dies war zurückzuführen auf steigende Erwartungen hinsichtlich eines Handelsabkommens zwischen China und den Vereinigten Staaten sowie auf die gemässigte Haltung der Zentralbanken, was zu einer Aufhellung der Anlegerstimmung mit höherer Transaktionstätigkeit im Vergleich zum Vorquartal beitrug. Eine breit abgestützte Verbesserung unserer Ergebnisse war im Vergleich zum Vorquartal zu beobachten, wobei der Nettoertrag um 4% und der Vorsteuergewinn um 23% gegenüber dem ersten Quartal 2019 zunahm.

Das Kundenengagement war bisher im dritten Quartal 2019 auf einem ansprechenden Niveau; ein potenzieller Anstieg der Transaktionstätigkeit wird insbesondere von den vorherrschenden Marktbedingungen abhängig sein. Wir möchten zudem festhalten, dass wir mit dem üblichen saisonalen Rückgang der Erträge rechnen, der auf die Urlaubszeit in zahlreichen Regionen weltweit zurückzuführen ist.

Wir erwarten ein anhaltendes positives Wachstum des globalen BIP im weiteren Verlauf des Jahres, das jedoch unter den bisherigen Prognosewerten liegen dürfte. Zudem dürfte die Marktstimmung weiterhin durch die geopolitische Unsicherheit beeinflusst werden, was zeitweise zu geringerer Transaktionstätigkeit führen kann.

Wichtigste Kennzahlen

In Mio. CHF	2Q19	1Q19	2Q18		Δ 1Q19	Δ 2Q18
Vorsteuergewinn	1'302	1'062	1'052		23%	24%
Den Aktionären zurechenbarer Reingewinn	937	749	647		25%	45%
Rendite auf dem materiellen Eigenkapital	10%	8%	7%		2 Pp.	3 Pp.

Zusammenfassung der Divisionsergebnisse

Die Division **Swiss Universal Bank (SUB)** schnitt im zweiten Quartal 2019 sehr gut ab. Im Vergleich mit früheren Ergebnissen für das zweite Quartal erzielte sie einen rekordhohen Vorsteuergewinn von CHF 654 Mio., was einer Steigerung um 18% im Vorjahresvergleich entspricht. Die Rendite auf dem regulatorischen Kapital betrug 20%. Der Nettoertrag war solide – 4% über dem Vorjahresergebnis – und profitierte im Rahmen unseres laufenden Sale-and-Lease-Back-Programms von Gewinnen aus Immobilienverkäufen sowie von höheren transaktionsabhängigen Erträgen. Das negative Zinsumfeld belastete weiterhin unseren Ertrag, doch dies bietet uns auch Gelegenheiten hinsichtlich der Monetarisierung von Realwerten, was den durch Negativzinsen bedingten Ertragsausfall mindern kann.

Wir haben in diesem ungünstigen Umfeld weiterhin eine strikte Kostendisziplin verfolgt und konnten den Geschäftsaufwand im Vorjahresvergleich um 2% senken. Diese Reduktion ist auf weitere Effizienzsteigerungen zurückzuführen, die wir durch zusätzliche Investitionen in die Digitalisierung und Automatisierung unseres Kundenangebots erreichen konnten. Wir haben unser integriertes Angebot mithilfe von FinTech-Kooperationen ausgebaut und die Nutzungszahlen von Online und Mobile Banking erhöht, unter anderem dank der neuen Version unserer Mobile-Banking-App. Aufgrund dieser Faktoren erzielten wir im zweiten Quartal 2019 ein branchenführendes² Aufwand-Ertrag-Verhältnis von 55%.

Der Bereich Private Clients erwirtschaftete im zweiten Quartal 2019 einen Vorsteuergewinn von CHF 356 Mio., was einer Steigerung um 33% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht. Im Berichtsquartal stieg der Nettoertrag um 9% auf CHF 828 Mio., während der Geschäftsaufwand um 3% zurückging. Die Netto-Neugelder beliefen sich im Berichtsquartal auf CHF 1,2 Mia., wozu sämtliche Private-Clients-Geschäftsbereiche beitragen; dies bestätigt die Stärke des Geschäfts.

Der Bereich Corporate & Institutional Clients erzielte im zweiten Quartal 2019 einen Vorsteuergewinn von CHF 298 Mio., was einer Steigerung um 5% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht. Die verwalteten Vermögen stiegen um 4% auf CHF 411 Mia. gegenüber CHF 396 Mia. per Ende des ersten Quartals 2019. Die Netto-Neugelder beliefen sich im zweiten Quartal 2019 auf CHF 8,9 Mia., was insbesondere auf der positiven Dynamik in unserem Pensionskassengeschäft beruht.

Wir wurden im zweiten Jahr in Folge als «Switzerland's Best Bank» und «Switzerland's Best Investment Bank» ausgezeichnet.³

Die Division **International Wealth Management (IWM)** verzeichnete robuste Ergebnisse im zweiten Quartal 2019, wobei der Neugeldzufluss nach dem schwächeren Vorquartal wieder anzog. Der Vorsteuergewinn stieg im Berichtsquartal um 3% gegenüber dem Vorjahresquartal auf CHF 444 Mio., bei einer Steigerung des Nettoertrags um 2% und einem Anstieg des Geschäftsaufwands um 1%. Die Netto-Neugelder nahmen mit CHF 14,1 Mia. nach einem verhaltenen Auftakt im ersten Quartal 2019 deutlich zu. Der Vorsteuergewinn für das erste Halbjahr 2019 stieg um 5% gegenüber der Vorjahresperiode auf CHF 967 Mio., insbesondere infolge der Steigerung des Nettoertrags um 1% und des Rückgangs des Geschäftsaufwands um 1%. Die Rendite auf dem regulatorischen Kapital belief sich für das zweite Quartal 2019 auf 29%.

Das Private Banking verzeichnete einen Vorsteuergewinn von CHF 340 Mio., was einen Rückgang um 2% gegenüber dem Vorjahresquartal darstellt. Trotz eines schwierigen Umfelds blieb der Nettoertrag mit CHF 989 Mio. stabil. Den höheren transaktionsabhängigen Erträgen, zu denen auch höhere SIX-Dividenden zählten, standen ein tieferer Zinserfolg und eine geringere Anzahl grosser, ausserordentlicher Transaktionen gegenüber. Der Geschäftsaufwand war mit CHF 642 Mio. im

Berichtsquartal stabil, während er für das erste Halbjahr 2019 um 3% tiefer ausfiel als in der Vorjahresperiode. Nach einer Zeit, in der wir die Qualität unseres Beratungsteams verbessert haben und sich die Gesamtzahl unserer Kundenberater jedes Jahr reduziert hat, haben wir gezielt in unsere Kundenbetreuung investiert: Seit dem vierten Quartal 2018 haben wir 70 hochqualifizierte Relationship Managers eingestellt, um in unseren bevorzugten Wachstumsmärkten Geschäftschancen zu nutzen. Die Netto-Neugelder entwickelten sich sehr gut und beliefen sich auf CHF 5,5 Mia. im Berichtsquartal, was einer annualisierten Wachstumsrate von 6% entspricht. Die Neugelder stammten insbesondere aus dem Segment der äusserst vermögenden Privatkunden, wobei Mittelzuflüsse aus den Schwellenländern und ganz Europa verzeichnet wurden.

Im Asset Management stieg der Vorsteuergewinn gegenüber dem Vorjahresquartal um 21% auf CHF 104 Mio., bei einer Steigerung des Nettoertrags um 8% und einem Anstieg des Geschäftsaufwands um 3%. Die Vermögensverwaltungsgebühren stiegen im Vergleich zum Vorjahresquartal um 5%, eine erneute Zunahme, und wir verzeichneten eine stabile gebührenabhängige Marge aus wiederkehrenden Erträgen von 31 Basispunkten. Die hohen Netto-Neugelder von CHF 8,6 Mia. stammten sowohl aus traditionellen als auch aus alternativen Anlagen, und die verwalteten Vermögen beliefen sich per Ende des Berichtsquartals auf CHF 414 Mia.

Wir wurden im zweiten Jahr in Folge als «Latin America's Best Bank for Wealth Management» und im dritten Jahr in Folge als «Middle East's Best Bank for Wealth Management» ausgezeichnet.³

Die Division **Asia Pacific (APAC)** erzielte im zweiten Quartal 2019 einen Vorsteuergewinn von CHF 237 Mio., was einer Steigerung um 9% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht, mit einem Ertragswachstum und höheren verwalteten Vermögen im Bereich Wealth Management & Connected (WM&C). Der Nettoertrag war im Vergleich zum Vorjahresquartal weitgehend unverändert, übertraf jedoch das Vorquartal um 7%, wozu insbesondere die besseren Ergebnisse im Bereich WM&C beitrugen. Die Rendite auf dem regulatorischen Kapital stieg im zweiten Quartal 2019 auf 17%.

Der Bereich WM&C wies für das zweite Quartal 2019 einen Vorsteuergewinn von CHF 216 Mio. aus, was einer Steigerung um 29% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht. Die Erträge stiegen um 9% und die Rendite auf dem regulatorischen Kapital blieb stabil bei 22%, wobei eine anhaltende Aufhellung der Stimmung an den Börsen und eine Erholung der Transaktionstätigkeit beobachtbar waren. Im Private Banking erzielten wir hinsichtlich der Erträge unser bisher zweitbestes Resultat, und zwar infolge höherer transaktionsabhängiger Erträge und eines höheren Zinserfolgs. Die Erträge aus dem Beratungs-, Emissions- und Finanzierungsgeschäft für das Berichtsquartal legten um 16% im Vorjahresvergleich zu, insbesondere aufgrund eines verbesserten Finanzierungs- und Anleihenemissionsgeschäfts. Darüber hinaus waren unsere Aktivitäten hinsichtlich abgeschlossener Transaktionen auf einem der höchsten Niveaus der letzten zwei Jahre. APAC IBCM belegte im ersten Halbjahr 2019 die Spitzenposition⁴ hinsichtlich des Share of Wallet, eine Premiere für unser Geschäft in dieser Region. Darüber hinaus stellt dies zum elften Mal in Folge ein Quartal mit einem Ertrag⁵ von mehr als CHF 200 Mio. für das Beratungs-, Emissions- und Finanzierungsgeschäft in der Region Asien-Pazifik dar.

Unser Markets-Bereich war mit einem Vorsteuergewinn von USD 21 Mio. im zweiten Quartal 2019 profitabel und trug zum Vorsteuergewinn von USD 34 Mio. für das erste Halbjahr 2019 bei. Der Nettoertrag verzeichnete einen Rückgang um 16% im Vergleich zum Vorjahresquartal und Vorjahreshalbjahr, aber einen Anstieg um 2% gegenüber dem Vorquartal. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die anspruchsvollen Marktbedingungen weiterhin die Kundenaktivität beeinträchtigen. Durch unsere Fokussierung auf zusätzliche Kosteneffizienz war der Geschäftsaufwand im Vorjahresvergleich um 7% rückläufig. Im zweiten Quartal 2019 führten wir ausserdem Asia Pacific

Trading Solutions nach dem Vorbild unseres erfolgreichen ITS-Modells ein, um Möglichkeiten zur Ertragssteigerung und gleichzeitig Lösungen, die den komplexen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden, zu bieten.

Wir erhielten zum zweiten Mal die Auszeichnung «Asia's Best Bank for Wealth Management» sowie länderbezogene Auszeichnungen für Pakistan, Papua-Neuguinea und Vietnam.³

Der Nettoertrag der Division **Investment Banking & Capital Markets (IBCM)** stieg im Berichtsquartal um 27% in USD gegenüber dem ersten Quartal 2019. Vor dem Hintergrund der gegenüber dem Vorquartal unveränderten branchenweiten Gebührenerträge⁶ stellt dies ein positives Ergebnis dar. Unsere Ergebnisse im Aktien- und Anleihenemissionsgeschäft gegenüber dem Branchendurchschnitt⁶ sind eine Bestätigung für die Stärke der Division; gleichzeitig vertiefen wir die Zusammenarbeit zwischen IBCM und unserem Vermögensverwaltungsgeschäft weiter.

Der Nettoertrag der Division für das Berichtsquartal ging um 30% im Vorjahresvergleich zurück. Dies beruht auf einer geringeren Kundenaktivität, insbesondere hervorgerufen durch Anlegerbedenken hinsichtlich der globalen Handelsverhandlungen und des schwächeren BIP-Wachstums. IBCM wies einen Vorsteuergewinn von USD 8 Mio. für das zweite Quartal 2019 aus, verglichen mit einem Vorsteuergewinn von USD 110 Mio. für das zweite Quartal 2018. Dank unserer anhaltenden Fokussierung auf die Kosteneffizienz konnten wir den Geschäftsaufwand im Vorjahresvergleich um 15% senken, hauptsächlich infolge eines niedrigeren Aufwands für die variable Vergütung und des Abschlusses unseres Restrukturierungsprogramms.

Der Gesamtertrag aus dem globalen Beratungs- und Emissionsgeschäft⁷ belief sich im zweiten Quartal 2019 auf USD 924 Mio. Dies entspricht einem Rückgang um 20% im Vorjahresvergleich infolge einer geringeren Kundenaktivität und einem Anstieg um 20% gegenüber dem ersten Quartal 2019.

Innerhalb von IBCM übertraf der Ertrag aus dem Aktienemissionsgeschäft für das zweite Quartal 2019, der um 5% auf USD 111 Mio. stieg, den Branchendurchschnitt⁶ im Vorjahresvergleich. Ausserdem erhöhte sich der Ertrag um 91% gegenüber dem ersten Quartal 2019, hauptsächlich zurückzuführen auf eine höhere IPO-Emissionsaktivität. Im ersten Halbjahr 2019 belegten wir erneut einen Platz in den Top 5 bei IPOs weltweit.⁸

Der Ertrag aus dem Anleihenemissionsgeschäft für das zweite Quartal 2019 übertraf den Branchendurchschnitt⁶ sowohl im Vorjahresvergleich als auch gegenüber dem Vorquartal. Er belief sich auf USD 211 Mio. und verzeichnete damit einen Rückgang um 24% im Vorjahresvergleich, aber einen Anstieg um 13% gegenüber dem ersten Quartal 2019. Darüber hinaus belegten wir erneut einen Platz in den Top 5 im Bereich Global Leveraged Finance.⁸

Der Ertrag aus dem Beratungsgeschäft für das zweite Quartal 2019 sank gegenüber dem Branchendurchschnitt⁶ im Vorjahresvergleich. Er verringerte sich infolge der niedrigeren Erträge aus abgeschlossenen Fusionen und Übernahmen in den Regionen Americas und EMEA um 41% im Vorjahresvergleich auf USD 159 Mio. Gegenüber dem ersten Quartal 2019 stieg er allerdings um 14% an und übertraf damit den Branchendurchschnitt.⁶

Wir wurden als «Western Europe's Best Bank for Advisory» ausgezeichnet.³

Die Division **Global Markets (GM)** verzeichnete im zweiten Quartal 2019 einen Vorsteuergewinn von USD 359 Mio. mit einem Anstieg um 141% im Vorjahresvergleich und eine Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 11%. Trotz anspruchsvollerer Marktbedingungen war die operative Effizienz im Quartal positiv. Dies unterstreicht die Stärke unseres diversifizierten Kundengeschäfts und unsere anhaltende Fokussierung auf ein diszipliniertes Ressourcenmanagement.

Der Nettoertrag für das Berichtsquartal stieg um 8% gegenüber dem zweiten Quartal 2018. Dies beruht hauptsächlich auf den sehr guten Ergebnissen in unserem marktführenden Kreditgeschäft⁹, wobei Tradeweb sich nicht positiv auswirkte, da der Gewinn im vierten Quartal 2018 verbucht wurde.

Der Ertrag aus dem Anleihenverkauf und -handel belief sich auf USD 901 Mio. und stieg damit um 11% im Vorjahresvergleich an, insbesondere durch das Übertreffen der Vergleichsgruppe bei verbrieften Produkten¹⁰ und höhere Erträge bei globalen Kreditprodukten.

Der Ertrag aus dem Aktienverkauf und -handel belief sich auf USD 510 Mio. und stieg um 3% im Vorjahresvergleich an, womit die Vergleichsgruppe ebenfalls übertroffen wurde. Zurückzuführen ist dies auf eine bessere Entwicklung in den Bereichen Prime Services und Cash Trading, die teilweise durch ein schwächeres Ergebnis bei Derivaten geschmälert wurde.

Darüber hinaus erwies sich das Ergebnis unseres Bereichs ITS als widerstandsfähig.

Der Geschäftsaufwand sank um 7% im Vorjahresvergleich infolge der laufenden Effizienzinitiativen. Die Leverage-Risikoposition verzeichnete mit USD 260 Mia. einen Rückgang im Vorjahresvergleich, während die risikogewichteten Aktiven mit USD 60 Mia. weitgehend stabil blieben.

Für das erste Halbjahr 2019 erzielte die Division einen Vorsteuergewinn von USD 642 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 39% im Vorjahresvergleich und ist auf die kontinuierliche effektive Umsetzung unserer Strategie zurückzuführen.

Impact Advisory and Finance

Im zweiten Quartal 2019 wurde hinsichtlich der Entwicklung des Impact-Investing-Markts mit der Lancierung der neun Impact Management Principles im April unter Federführung der zur Weltbank gehörenden International Finance Corporation (IFC) ein wichtiger Meilenstein erreicht. Diese Prinzipien sollen für eine erhöhte Transparenz, Vergleichbarkeit und Disziplin am Markt sorgen. Die Credit Suisse hat die Initiative von Anfang an unterstützt und war Mitglied der kleinen Arbeitsgruppe, die der IFC bei der Erstellung dieser Prinzipien beratend zur Seite stand. Dies unterstreicht unsere Kompetenz in einem Markt, dessen Wert nach Auffassung der IFC USD 25 Bio. übersteigen könnte, wenn er sich weiter im Mainstream etabliert.

Im Juni emittierten wir die ersten Credit Suisse Green Yankee Certificates of Deposit in Höhe von USD 200 Mio. Dies ist eine wichtige Entwicklung für den Sektor der nachhaltigen Finanzierungen, denn es handelt sich um die erste grüne Emission, bei der ein Teil des Coupons angesichts der in der Branche anstehenden Ablösung des LIBOR mit einem anderen Referenzsatz, und zwar dem SOFR, verknüpft ist.

Nachhaltigkeit und Corporate Citizenship

Im zweiten Quartal 2019 unterstützte der Internationale Währungsfonds die Arbeit des Institute of International Finance bezüglich der Principles for Debt Transparency. Diese Prinzipien wurden im Rahmen des G20-Gipfels in Tokio in der zweiten Junihälfte diskutiert und angenommen. Die Credit Suisse begann 2017 mit der Ausarbeitung des Rahmenwerks, das zu diesen Prinzipien weiterentwickelt wurde, denn sie ist überzeugt, dass eine erhöhte Transparenz der Schlüssel für einen verbesserten Zugang zu den Kapitalmärkten in den Entwicklungsländern ist. Wir sind stolz, dass wir diese Idee ausgearbeitet haben, und wir bleiben ein Vorreiter unter den Banken und führenden zivilgesellschaftlichen Organisationen, die diese Prinzipien umsetzen und bei künftigen Transaktionen anwenden wollen.

Als globales Finanzinstitut erweitert die Credit Suisse mit Anlageprodukten und Beratungsdienstleistungen ihre Rolle in Bezug auf ihre Geschäftstätigkeit und die Unterstützung ihrer Kunden in der Übergangsphase zu einer emissionsarmen Wirtschaft. Zu diesem Zweck erfolgte kürzlich der Beitritt zur «United Nations Environment Programme – Finance Initiative's Task Force on Climate-related Disclosures Banking Pilot Phase II», um Methoden und Werkzeuge für das Klimarisiko-Management in der Bankenbranche weiterzuentwickeln. Im Bereich Internal Operations sind wir dem Early-Adopter-Programm für den Green Power Pass beigetreten, den einer unserer wichtigsten Anbieter von Rechenzentrumsleistungen bereitstellt, um zu gewährleisten, dass 100% der verwendeten Energie aus erneuerbaren Quellen stammt.

Kontaktangaben

Adam Gishen, Investor Relations, Credit Suisse
Telefon: +41 44 333 71 49
E-Mail: investor.relations@credit-suisse.com

James Quinn, Corporate Communications, Credit Suisse
Telefon: +41 844 33 88 44
E-Mail: media.relations@credit-suisse.com

Der Financial Report und die Folienpräsentation zu den Ergebnissen für das zweite Quartal 2019 sind heute ab 7.00 Uhr (MESZ) online verfügbar unter: <https://www.credit-suisse.com/results>

Präsentation der Ergebnisse für das zweite Quartal 2019 – Mittwoch, 31. Juli 2019

Anlass Zeit	Telefonkonferenz für Analysten	Telefonkonferenz für die Medien
	8.15 Uhr Zürich 7.15 Uhr London 2.15 Uhr New York	10.15 Uhr Zürich 9.15 Uhr London 4.15 Uhr New York
Sprache	Englisch	Englisch
Zugang	Schweiz: +41 44 580 48 67 Europa: +44 203 057 6528 USA: +1 866 276 89 33 Referenz: Credit Suisse Analyst Call Konferenz-ID: 9262128 Bitte wählen Sie sich 10 Minuten vor Beginn der Präsentation ein.	Schweiz: +41 44 580 48 67 Europa: +44 203 057 6528 USA: +1 866 276 89 33 Referenz: Credit Suisse Media Call Konferenz-ID: 7388713 Bitte wählen Sie sich 10 Minuten vor Beginn der Präsentation ein.
Fragen und Antworten	Im Anschluss an die Präsentation haben Sie die Möglichkeit, den Referenten Fragen zu stellen.	Im Anschluss an die Präsentation haben Sie die Möglichkeit, den Referenten Fragen zu stellen.
Aufzeichnung	Aufzeichnung etwa eine Stunde nach der Veranstaltung verfügbar Schweiz: +41 44 580 40 26 Europa: +44 333 300 9785 USA: +1 917 677 7532 Konferenz-ID: 9262128	Aufzeichnung etwa eine Stunde nach der Veranstaltung verfügbar Schweiz: +41 44 580 40 26 Europa: +44 333 300 9785 USA: +1 917 677 7532 Konferenz-ID: 7388713

Fussnoten

¹ RoTE-Angaben wurden auf die nächstliegende ganze Zahl auf- oder abgerundet.

² Im Vergleich zu anderen an der SIX Swiss Exchange kotierten Schweizer Privatbanken.

³ Quelle: Euromoney Awards for Excellence, 10. Juli 2019.

⁴ Quelle: Dealogic (Asien-Pazifik ohne Japan und ohne Onshore-China) für den Zeitraum bis 30. Juni 2019.

⁵ Nach Abzug der Finanzierungskosten, aber vor Berücksichtigung von Revenue-Sharing-Vereinbarungen mit APAC Markets und APAC PB innerhalb von WM&C; die Informationen stammen aus Berichten zuhanden der Geschäftsleitung und wurden nicht durch unsere unabhängige Revisionsstelle geprüft.

⁶ Quelle: Dealogic für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2019 (nur Americas und EMEA).

⁷ In allen Divisionen erzielte globale Bruttoerträge aus dem Beratungs- sowie dem Anleihen- und Aktienemissionsgeschäft.

⁸ Quelle: Dealogic für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2019 (global).

⁹ Platz 1 im Bereich Asset Finance für das erste Halbjahr 2019, Quelle: Thomson Reuters; Platz 3 im Bereich Leveraged Finance Capital Markets für das erste Halbjahr 2019, Quelle: Dealogic.

¹⁰ Quelle: Thomson Reuters für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2019.

Abkürzungen

APAC – Asia Pacific; BIP – Bruttoinlandprodukt; CHF – Schweizer Franken; CET1 – Common Equity Tier 1 (hartes Kernkapital); EMEA – Europe, Middle East and Africa (Europa, Naher Osten und Afrika); FINMA – Eidgenössische Finanzmarktaufsicht; GAAP – Generally Accepted Accounting Principles (allgemein anerkannte Rechnungslegungsgrundsätze); GM – Global Markets; IBCM – Investment Banking & Capital Markets; IFC – International Finance Corporation; IPO – Initial Public Offering (Börsengang); ITS – International Trading Solutions; IWM – International Wealth Management; LIBOR – London Inter-bank Offered Rate; PB – Private Banking; PC – Private Clients; RoTE – Return on Tangible Equity (Rendite auf dem materiellen Eigenkapital); SOFR – Secured Overnight Financing Rate; SUB – Swiss Universal Bank; USD – US-Dollar; WM&C – Wealth Management & Connected

Wichtige Informationen

Dieses Dokument enthält ausgewählte Informationen aus dem vollständigen Financial Report für das zweite Quartal 2019 und aus der Folienpräsentation zu den Ergebnissen für das zweite Quartal 2019, die gemäss Einschätzung der Credit Suisse von besonderem Interesse für Medienschaffende sind. Der vollständige Financial Report für das zweite Quartal 2019 und die Folienpräsentation zu den Ergebnissen für das zweite Quartal 2019, die gleichzeitig veröffentlicht wurden, enthalten zusätzliche umfassende Informationen zu den Ergebnissen und Geschäftstätigkeiten im Berichtsquartal sowie wichtige Informationen zur Berichtsmethodik und zu einigen in diesen Dokumenten verwendeten Begriffen. In diesem Dokument sind keine Verweise auf den vollständigen Financial Report für das zweite Quartal 2019 und auf die Folienpräsentation zu den Ergebnissen für das zweite Quartal 2019 enthalten.

Wir können möglicherweise die erwarteten Vorteile aus unseren strategischen Initiativen nicht vollumfänglich nutzen. Faktoren ausserhalb unserer Kontrolle, darunter unter anderem die Markt- und Wirtschaftslage, Änderungen von Gesetzen, Vorschriften oder Regulierungen und andere Herausforderungen, die in unseren öffentlich hinterlegten Unterlagen erörtert wurden, könnten unsere Fähigkeit beschränken, einige oder alle erwarteten Vorteile aus diesen Initiativen zu erzielen.

Begriffe wie «Schätzungen», «Beispiel» bzw. «zur Veranschaulichung», «angestrebt», «Ziel(vorgabe)» und «Aussichten» sowie verwandte Begriffe sind nicht als feste Zielwerte oder Prognosen auszulegen; sie gelten auch nicht als Key Performance Indicators. Alle derartigen Schätzungen, Beispiele bzw. Veranschaulichungen, angestrebten Ziele, Zielvorgaben und Aussichten u. ä. unterliegen zahlreichen inhärenten Risiken, Annahmen und Unsicherheiten, die sich nicht selten vollständig unserer Kontrolle entziehen. Diese Risiken, Annahmen und Unsicherheiten umfassen unter anderem die allgemeine Marktlage, die Marktvolatilität, die Volatilität und Höhe der Zinssätze, die globale und die regionale Wirtschaftslage, politische Unsicherheit, Änderungen in der Steuerpolitik, regulatorische Veränderungen, Veränderungen bei der Kundenaktivität infolge der vorgenannten und sonstiger Faktoren. Daher sollte man sich in keiner Weise auf diese Angaben stützen. Es ist nicht unsere Absicht, diese Schätzungen, Beispiele bzw. Veranschaulichungen, angestrebten Ziele, Zielvorgaben und Aussichten zu aktualisieren.

Bei der Erstellung dieses Dokuments wurden vom Management Schätzungen und Annahmen zugrunde gelegt, welche die vorgelegten Zahlenangaben beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Angaben abweichen. Bei den annualisierten Zahlen sind Abweichungen der operativen Ergebnisse, saisonale Effekte und andere Faktoren nicht berücksichtigt. Die annualisierten Zahlen sind unter Umständen nicht repräsentativ für die tatsächlichen Ergebnisse im Gesamtjahr. Zudem sind die angegebenen Zahlenwerte allenfalls gerundet. Sämtliche Ansichten und Meinungsäusserungen stellen unabhängig davon, wann der Leser sie erhält oder darauf zugreift, Beurteilungen aus der Sicht zum Stichtag der Abfassung dar. Diese Informationen können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern; wir beabsichtigen nicht, diese Informationen zu aktualisieren.

Die Rendite auf dem materiellen Eigenkapital basiert auf dem materiellen Eigenkapital der Aktionäre, einer Nicht-GAAP-Finanzkennzahl, die aus dem Total des Eigenkapitals der Aktionäre abzüglich Goodwill und sonstiger immaterieller Werte berechnet wird, wie es aus unserer Bilanz hervorgeht. Das Management ist der Ansicht, dass die Rendite auf dem materiellen Eigenkapital ein aussagekräftiger Wert ist, da sich Branchenanalysten und Investoren zur Beurteilung von Bewertungen und Eigenkapitalausstattung darauf stützen. Per Ende des zweiten Quartals 2019 wurden in Bezug auf das materielle Eigenkapital ein Goodwill von CHF 4'731 Mio. und sonstige immaterielle Werte von CHF 216 Mio. vom Total des Eigenkapitals der Aktionäre von CHF 43'673 Mio. abgezogen, wie es aus unserer Bilanz hervorgeht. Per Ende des ersten Quartals 2019 wurden in Bezug auf das materielle Eigenkapital ein Goodwill von CHF 4'807 Mio. und sonstige immaterielle Werte von CHF 224 Mio. vom Total des Eigenkapitals der Aktionäre von CHF 43'825 Mio. abgezogen, wie es aus unserer Bilanz hervorgeht. Per Ende des zweiten Quartals 2018 wurden in Bezug auf das materielle Eigenkapital ein Goodwill von CHF 4'797 Mio. und sonstige immaterielle Werte von CHF 212 Mio. vom Total des Eigenkapitals der Aktionäre von CHF 43'470 Mio. abgezogen, wie es aus unserer Bilanz hervorgeht.

Das regulatorische Kapital errechnet sich aus dem am schlechtesten bewerteten Anteil von 10% der risikogewichteten Aktiven und 3,5% der Leverage-Risikoposition. Die Rendite auf dem regulatorischen Kapital wird anhand des Gewinns/(Verlusts) nach Steuern berechnet. Dabei werden ein Steuersatz von 30% und eine Kapitalzuteilung auf Basis des am schlechtesten bewerteten Anteils von 10% der durchschnittlichen risikogewichteten Aktiven und 3,5% der durchschnittlichen Leverage-Risikoposition angenommen. Für den Bereich Markets der Division APAC sowie für die Divisionen Global Markets und Investment Banking & Capital Markets basiert die Rendite auf dem regulatorischen Kapital auf Zahlen in US-Dollar. Die

bereinigte Rendite auf dem regulatorischen Kapital wird auf der Basis der bereinigten Ergebnisse mit der gleichen Methode wie die Rendite auf dem regulatorischen Kapital berechnet.

Die Credit Suisse unterliegt dem Basel-III-Regelwerk, wie es in der Schweiz umgesetzt wurde, und den Schweizer Gesetzen und Vorschriften für systemrelevante Banken. Diese enthalten Anforderungen an Eigenkapital, Liquidität, Leverage und Risikoverteilung sowie Vorschriften für Notfallpläne, die dazu dienen, im Fall einer drohenden Insolvenz systemrelevante Funktionen aufrechtzuerhalten. Die Credit Suisse hat das vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht herausgegebene und von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) in der Schweiz umgesetzte Regelwerk der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) bezüglich der Leverage Ratio angewandt.

Falls nichts anderes vermerkt ist, basiert die Leverage-Risikoposition auf dem BIZ-Regelwerk bezüglich der Leverage Ratio und umfasst bilanzwirksame Aktiven für das Periodenende und vorgeschriebene regulatorische Anpassungen. Die Tier 1 Leverage Ratio und die Leverage Ratio des harten Kernkapitals (CET1) berechnen sich anhand des BIZ-Kernkapitals (Tier 1) bzw. des harten Kernkapitals (CET1), geteilt durch die Leverage-Risikoposition am Periodenende. Schweizer Leverage Ratios berechnen sich am Periodenende auf der gleichen Basis wie die Leverage-Risikoposition für die BIZ Leverage Ratio.

Verweise auf das Vermögensverwaltungsgeschäft beziehen sich auf SUB PC, IWM PB und APAC PB innerhalb von WM&C oder deren kombinierte Ergebnisse. Verweise auf das globale Beratungs- und Emissionsgeschäft beinhalten über alle Divisionen hinweg generierte globale Erträge aus dem Beratungs- sowie Anleihen- und Aktienemissionsgeschäft.

Zu beachten ist, dass wir die für die Anlegergemeinschaft wichtigen Informationen (einschliesslich der vierteljährlichen Earnings Releases und Financial Reports) auf folgenden Kanälen publizieren: in Medienmitteilungen, Ad-hoc-Berichten an die SEC und an Schweizer Aufsichtsbehörden, auf unserer Website sowie in öffentlichen Konferenzschaltungen und Web-Übertragungen. Schlüsselaussagen aus unserer Offenlegung, einschliesslich der Earnings Releases, werden wir auch über unseren Twitter-Kanal @creditsuisse (<https://twitter.com/creditsuisse>) bekannt geben. Retweets solcher Mitteilungen können auch über einige unserer regionalen Twitter-Kanäle wie @cssschweiz (<https://twitter.com/cssschweiz>) und @csapac (<https://twitter.com/csapac>) gesendet werden. Solche Kurzmitteilungen sind stets als Auszüge zu verstehen und im Zusammenhang mit den entsprechenden vollständigen Offenlegungsinhalten zu berücksichtigen. Die von uns über Twitter gesendeten Inhalte sind nicht Bestandteil dieses Dokuments.

Informationen, auf die in diesem Dokument verwiesen wird und die über Website-Links oder auf andere Weise zugänglich sind, sind in diesem Dokument nicht enthalten.

Bestimmte in diesem Dokument enthaltene Angaben wurde von der Credit Suisse auf der Grundlage öffentlich verfügbarer Informationen, intern erarbeiteter Daten und anderer für zuverlässig erachteter externer Quellen erstellt. Die Credit Suisse betreibt keine unabhängige Überprüfung der Angaben aus öffentlichen und externen Quellen und übernimmt keine Gewähr für ihre Korrektheit, Vollständigkeit oder Zuverlässigkeit.

In den Tabellen steht «→» für «nicht aussagekräftig» oder «nicht anwendbar».

HINWEIS: Die englische Version ist massgebend.

Appendix

Key metrics

	in / end of			% change		in / end of		
	2Q19	1Q19	2Q18	QoQ	YoY	6M19	6M18	YoY
Credit Suisse Group results (CHF million)								
Net revenues	5,581	5,387	5,595	4	0	10,968	11,231	(2)
Provision for credit losses	25	81	73	(69)	(66)	106	121	(12)
Compensation and benefits	2,545	2,518	2,547	1	0	5,063	5,085	0
General and administrative expenses	1,395	1,413	1,420	(1)	(2)	2,808	2,928	(4)
Commission expenses	314	313	328	0	(4)	627	672	(7)
Restructuring expenses	-	-	175	-	-	-	319	-
Total other operating expenses	1,709	1,726	1,923	(1)	(11)	3,435	3,919	(12)
Total operating expenses	4,254	4,244	4,470	0	(5)	8,498	9,004	(6)
Income before taxes	1,302	1,062	1,052	23	24	2,364	2,106	12
Net income attributable to shareholders	937	749	647	25	45	1,686	1,341	26
Statement of operations metrics (%)								
Return on regulatory capital	11.6	9.5	9.1	-	-	10.6	9.1	-
Balance sheet statistics (CHF million)								
Total assets	784,216	793,636	798,158	(1)	(2)	784,216	798,158	(2)
Risk-weighted assets	290,798	290,098	277,125	0	5	290,798	277,125	5
Leverage exposure	897,916	901,814	920,002	0	(2)	897,916	920,002	(2)
Assets under management and net new assets (CHF billion)								
Assets under management	1,459.9	1,431.3	1,398.7	2.0	4.4	1,459.9	1,398.7	4.4
Net new assets	23.2	35.8	15.3	(35.2)	51.6	59.0	40.3	46.4
Basel III regulatory capital and leverage statistics (%)								
CET1 ratio	12.5	12.6	12.8	-	-	12.5	12.8	-
CET1 leverage ratio	4.1	4.1	3.9	-	-	4.1	3.9	-
Look-through tier 1 leverage ratio	5.3	5.2	5.2	-	-	5.3	5.2	-

Swiss Universal Bank

	in / end of			% change		in / end of			% change
	2Q19	1Q19	2Q18	QoQ	YoY	6M19	6M18	YoY	
Results (CHF million)									
Net revenues	1,476	1,379	1,419	7	4	2,855	2,850	0	
of which Private Clients	828	742	757	12	9	1,570	1,519	3	
of which Corporate & Institutional Clients	648	637	662	2	(2)	1,285	1,331	(3)	
Provision for credit losses	10	29	35	(66)	(71)	39	69	(43)	
Total operating expenses	812	800	831	2	(2)	1,612	1,665	(3)	
Income before taxes	654	550	553	19	18	1,204	1,116	8	
of which Private Clients	356	273	268	30	33	629	533	18	
of which Corporate & Institutional Clients	298	277	285	8	5	575	583	(1)	

Metrics (%)

Return on regulatory capital	20.1	17.1	17.7	–	–	18.6	17.7	–
Cost/income ratio	55.0	58.0	58.6	–	–	56.5	58.4	–

Private Clients

Assets under management (CHF billion)	214.7	210.7	207.9	1.9	3.3	214.7	207.9	3.3
Net new assets (CHF billion)	1.2	3.3	0.5	–	–	4.5	3.2	–
Gross margin (annualized) (bp)	156	143	145	–	–	150	146	–
Net margin (annualized) (bp)	67	53	51	–	–	60	51	–

Corporate & Institutional Clients

Assets under management (CHF billion)	410.7	395.9	355.8	3.7	15.4	410.7	355.8	15.4
Net new assets (CHF billion)	8.9	27.6	0.9	–	–	36.5	4.7	–

International Wealth Management

	in / end of			% change		in / end of			% change
	2Q19	1Q19	2Q18	QoQ	YoY	6M19	6M18	YoY	
Results (CHF million)									
Net revenues	1,369	1,417	1,344	(3)	2	2,786	2,747	1	
of which Private Banking	989	1,019	992	(3)	0	2,008	2,035	(1)	
of which Asset Management	380	398	352	(5)	8	778	712	9	
Provision for credit losses	9	10	5	(10)	80	19	4	375	
Total operating expenses	916	884	906	4	1	1,800	1,826	(1)	
Income before taxes	444	523	433	(15)	3	967	917	5	
of which Private Banking	340	402	347	(15)	(2)	742	748	(1)	
of which Asset Management	104	121	86	(14)	21	225	169	33	

Metrics (%)

Return on regulatory capital	28.9	35.4	31.8	–	–	32.2	33.6	–
Cost/income ratio	66.9	62.4	67.4	–	–	64.6	66.5	–

Private Banking

Assets under management (CHF billion)	363.1	356.4	370.7	1.9	(2.1)	363.1	370.7	(2.1)
Net new assets (CHF billion)	5.5	1.3	5.2	–	–	6.8	10.7	–
Gross margin (annualized) (bp)	109	113	107	–	–	111	110	–
Net margin (annualized) (bp)	37	45	37	–	–	41	41	–

Asset Management

Assets under management (CHF billion)	414.0	404.5	401.4	2.3	3.1	414.0	401.4	3.1
Net new assets (CHF billion)	8.6	(0.5)	8.0	–	–	8.1	17.0	–

Asia Pacific

	in / end of		% change		in / end of		% change	
	2Q19	1Q19	2Q18	QoQ	YoY	6M19	6M18	YoY
Results (CHF million)								
Net revenues	913	854	914	7	0	1,767	1,905	(7)
of which Wealth Management & Connected	614	565	564	9	9	1,179	1,227	(4)
of which Markets	299	289	350	3	(15)	588	678	(13)
Provision for credit losses	(1)	17	7	–	–	16	17	(6)
Total operating expenses	677	654	690	4	(2)	1,331	1,437	(7)
Income before taxes	237	183	217	30	9	420	451	(7)
of which Wealth Management & Connected	216	170	168	27	29	386	373	3
of which Markets	21	13	49	62	(57)	34	78	(56)
Metrics (%)								
Return on regulatory capital	17.0	13.5	14.8	–	–	15.3	15.9	–
Cost/income ratio	74.2	76.6	75.5	–	–	75.3	75.4	–
Wealth Management & Connected – Private Banking								
Assets under management (CHF billion)	218.7	219.0	205.6	(0.1)	6.4	218.7	205.6	6.4
Net new assets (CHF billion)	2.8	5.0	3.4	–	–	7.8	9.6	–
Gross margin (annualized) (bp)	79	75	80	–	–	77	86	–
Net margin (annualized) (bp)	30	25	29	–	–	27	32	–

Global Markets

	in / end of			% change		in / end of		
	2Q19	1Q19	2Q18	QoQ	YoY	6M19	6M18	YoY
Results (CHF million)								
Net revenues	1,553	1,472	1,426	6	9	3,025	2,972	2
Provision for credit losses	2	11	12	(82)	(83)	13	16	(19)
Total operating expenses	1,194	1,179	1,266	1	(6)	2,373	2,513	(6)
Income before taxes	357	282	148	27	141	639	443	44
Metrics (%)								
Return on regulatory capital	11.0	8.9	4.2	-	-	10.0	6.5	-
Cost/income ratio	76.9	80.1	88.8	-	-	78.4	84.6	-

Investment Banking & Capital Markets

	in / end of			% change		in / end of		
	2Q19	1Q19	2Q18	QoQ	YoY	6M19	6M18	YoY
Results (CHF million)								
Net revenues	454	356	644	28	(30)	810	1,172	(31)
Provision for credit losses	1	8	15	(88)	(93)	9	16	(44)
Total operating expenses	447	441	519	1	(14)	888	987	(10)
Income/(loss) before taxes	6	(93)	110	-	(95)	(87)	169	-
Metrics (%)								
Return on regulatory capital	0.8	(10.6)	13.9	-	-	(4.7)	11.1	-
Cost/income ratio	98.5	123.9	80.6	-	-	109.6	84.2	-

Global advisory and underwriting revenues

	in			% change		in		
	2Q19	1Q19	2Q18	QoQ	YoY	6M19	6M18	YoY
Global advisory and underwriting revenues (USD million)								
Global advisory and underwriting revenues	924	769	1,156	20	(20)	1,693	2,262	(25)
of which advisory and other fees	208	171	313	22	(34)	379	564	(33)
of which debt underwriting	463	460	568	1	(18)	923	1,184	(22)
of which equity underwriting	253	138	275	83	(8)	391	514	(24)

Cautionary statement regarding forward-looking information

This document 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, targets 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.

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, targets, goals, expectations, estimates and intentions expressed in such forward-looking statements. These factors include:

- the ability to maintain sufficient liquidity and access capital markets;
- market volatility and interest rate fluctuations and developments affecting 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 EU, the US or other developed countries or in emerging markets in 2019 and beyond;
- the direct and indirect impacts of deterioration or slow recovery in residential and commercial real estate markets;
- adverse rating actions by credit rating agencies in respect of us, sovereign issuers, structured credit products or other credit-related exposures;
- the ability to achieve our strategic goals, including those related to our targets and financial goals;
- the ability of counterparties to meet their obligations to us;

- the effects of, and changes in, fiscal, monetary, exchange rate, trade and tax policies, as well as currency fluctuations;
- political and social developments, including war, civil unrest or terrorist activity;
- the possibility of foreign exchange controls, expropriation, nationalization or confiscation of assets in countries in which we conduct our operations;
- operational factors such as systems failure, human error, or the failure to implement procedures properly;
- the risk of cyber attacks, information or security breaches or technology failures on our business or operations;
- the adverse resolution of litigation, regulatory proceedings and other contingencies;
- actions taken by regulators with respect to our business and practices and possible resulting changes to our business organization, practices and policies in countries in which we conduct our operations;
- the effects of changes in laws, regulations or accounting or tax standards, policies or practices in countries in which we conduct our operations;
- the potential effects of changes in our legal entity structure;
- competition or changes in our competitive position 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 acquired businesses successfully, and divestitures, including the ability to sell non-core assets; and
- other unforeseen or unexpected events and our success at managing these and 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 2018.