

**Ordentliche Generalversammlung der CREDIT SUISSE GROUP  
Zürich, 4. Mai 2007**

Ansprache von Walter B. Kielholz  
Präsident des Verwaltungsrates

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Man könnte das Jahr 2006 – und grundsätzlich auch die ersten Monate 2007 – mit einem kurzen Satz umschreiben: „Die Zeiten sind gut, an den Finanzmärkten herrschen günstige Bedingungen, und die Credit Suisse Group weiss dieses positive Umfeld optimal zu nutzen.“

Erlauben Sie mir trotzdem, in den nächsten Minuten ausführlicher auf einige wichtige Ereignisse und Entwicklungen in Ihrer Bank einzugehen, einen kurzen Rückblick zu halten und anschliessend einen Blick auf die für uns wichtigen Trends zu werfen.

Zuerst die Zahlen. Seit der letzten Generalversammlung vor einem Jahr hier im Hallenstadion hat sich die Credit Suisse sehr erfreulich entwickelt.

\*\*\*

Der Kurs der Credit Suisse Aktie stieg im letzten Jahr um 22% und liess dabei sowohl den SMI als auch den globalen Bankenindex deutlich hinter sich, die jeweils nur um 17% respektive um 11% anstiegen. Wenn wir für den gleichen Zeitraum den so genannten Total Shareholder Return anschauen – d. h., die Dividenden und allfällige Nennwertrückzahlungen einschliessen –, so sieht auch hier der Vergleich sehr positiv aus.

\*\*\*

Während die Credit Suisse für ihre Aktionäre einen Gesamtertrag auf ihren Credit Suisse Aktien von 27% in einem Jahr erwirtschaftet hat, so liegen die Vergleichsgruppen SMI und globale Banken mit 21% respektive 13% wesentlich tiefer. Wir können also in dieser Hinsicht mit dem Erreichten zufrieden sein.

Letztes Jahr wurde an dieser Stelle von einem Aktionär vorgebracht, der Vergleichszeitraum eines Jahres sei zu kurz. Er zeige nicht, wie die Aktionäre in den schwierigen Zeiten zu Anfang des Jahrzehnts Einbussen in Kauf nehmen mussten. Um dieser Anmerkung Rechnung zu tragen, möchte ich Ihnen auch die Entwicklung des Aktienkurses über den Zeitraum von 10 Jahren zeigen.

\*\*\*

Es waren ereignisreiche Jahre, und die Kursentwicklung war alles andere als kontinuierlich. Wenn Sie auf dieser Kurve nun einige wichtige externe Ereignisse eintragen, so erkennen Sie auch den Grund dafür. Hier im Herbst 1997 können Sie die Auswirkung der Asienkrise erkennen, dann ein Jahr später, Ende 1998, die Russlandkrise, die unsere Bank aufgrund des grossen Engagements im Russlandgeschäft besonders getroffen hat. Im Frühjahr 2000 folgte die weltweite Aktienbaisse, die bis April 2003 dauerte. Ebenfalls erkennbar ist der Einfluss der beiden Terroranschläge in New York und Washington vom 11. September 2001. Über den ganzen Zeitraum gesehen hat die Credit Suisse Group den SMI und den globalen Bankenindex jedoch übertroffen.

Sie sehen auf dieser Darstellung hier im September 2002 auch den Zeitpunkt, an dem Oswald Grübel die operative Führung der Bank übernommen hat, zuerst zusammen mit John Mack, ab Juni 2004 dann als alleiniger CEO. Es ist deutlich zu erkennen, welchen grossen Einfluss unser scheidender CEO auf die Geschicke unserer Bank und damit auch auf den finanziellen Erfolg zugunsten unserer Aktionäre hatte. Doch dazu später mehr.

\*\*\*

Wenn Sie über den gleichen 10-Jahres-Zeitraum den Total Shareholder Return anschauen, so beträgt dieser 187% im Vergleich zu 126% für den SMI und 96% für die globalen Banken. So viel zu den Zahlenvergleichen, zur Entwicklung des Aktienkurses und zur etwas weiter zurückliegenden Vergangenheit.

\*\*\*

Im Geschäftsjahr 2006 – dem Jahr des 150-Jahr-Jubiläums der Credit Suisse – erzielten wir ein Rekordergebnis mit einem Reingewinn von CHF 11.3 Milliarden. Wir werden Ihnen unter Traktandum 3 auch eine Erhöhung der Dividende und eine Nennwertrückzahlung beantragen. Sie wird – wenn Sie dem Antrag zustimmen – die jährliche Ausschüttung an die Aktionäre ebenfalls auf einen Höchststand anheben.

Herr Grübel wird Ihnen in seinem Referat das Jahresergebnis näher erläutern. Er wird auch kurz auf das diese Woche vorgestellte Ergebnis des 1. Quartals 2007 eingehen, das ebenfalls erfreulich verlaufen ist und uns für das laufende Geschäftsjahr zuversichtlich stimmt.

Natürlich sind wir stolz auf diese Ergebnisse, und ich möchte an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, allen Mitarbeitenden und auch dem Management der Credit Suisse für den im vergangenen Jahr geleisteten Einsatz und das Engagement, das sie Tag für Tag unter Beweis

stellen, ganz herzlich zu danken. Wir wissen, dass dies ein überdurchschnittlicher Einsatz ist, der von all unseren Mitarbeitenden sehr viel abverlangt. Ich bin sicher, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, dass ich diesen Dank auch in Ihrem Namen ausspreche, und ich glaube, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an dieser Stelle einen Applaus verdient haben.

Das Jahr 2006 sah aber nicht nur in Bezug auf das Ergebnis eine sehr gute Entwicklung. Es war auch das Jahr, in dem wir mit dem Verkauf der Winterthur Gruppe eine markante strategische Weichenstellung realisieren konnten. Dieser Schritt war zwar bereits im Sommer 2004 angekündigt worden, seine Umsetzung musste aber langfristig vorbereitet werden. Zudem wollten wir den richtigen Zeitpunkt abwarten, um einen möglichst guten Verkaufspreis zu erzielen.

\*\*\*

Die Vorbereitungen für den Verkauf der Winterthur Gruppe umfassten vor allem die schrittweise Restrukturierung der Geschäftsfelder, in denen die Winterthur aktiv war, und eine sehr breit angelegte Verbesserung des operativen Ergebnisses, der Produktivität, der Anlageerträge und – last but not least – der Struktur und der Führung auf allen Stufen.

Der Turnaround der Winterthur wurde von der Führungsmannschaft der Winterthur und ihren Mitarbeitern unter der Leitung des CEO Leonhard Fischer erreicht. Leonhard Fischer und sein Team traten die Aufgabe Anfang 2003 an und führten sie – mit dem Übergang der Winterthur an die AXA im Dezember 2006 – erfolgreich zu Ende. Ich möchte an dieser Stelle auch ihnen für ihre Leistungen und insbesondere für ihren Einsatz im Rahmen des Verkaufs danken. Zu meinem Bedauern hat Herr Fischer nun eine neue Aufgabe ausserhalb der Credit Suisse angenommen. Einige seiner engsten Mitarbeiter haben innerhalb der AXA Gruppe neue, wichtige Aufgaben übernommen. Der Eigentümerwechsel ist – so erlaube ich mir zu sagen – beinahe reibungslos über die Bühne gegangen.

Der Erlös aus dem Verkauf der Winterthur fliesst zum kleineren Teil über die vorgeschlagene Nennwertrückzahlung an die Credit Suisse Aktionäre zurück, wird aber zum grösseren Teil für den Ausbau unseres Bankgeschäfts eingesetzt. Nach dieser Transaktion steht die Credit Suisse bezüglich Kapitalisierung so gesund da wie kaum je zuvor. Sie ist auf ihre Kerngeschäfte Investment Banking, Private Banking und Asset Management fokussiert und somit bestens gerüstet, die sich bietenden Wachstumschancen wahrzunehmen.

\*\*\*

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung haben in den letzten Jahren die Bereiche Investment Banking, Private Banking und Asset Management als Kerngeschäfte der Credit

Suisse definiert und beschlossen, diese Geschäfte global in einer integrierten Bank und unter einer gemeinsamen Marke zu führen. 2006 haben wir diese strategische Ausrichtung in die Tat umgesetzt: Anfang 2006 wurde der Name Credit Suisse für alle Geschäftsbereiche eingeführt. Wir treten nun in allen Märkten weltweit mit unserem neuen Erscheinungsbild auf.

\*\*\*

Ich kann heute sagen, dass der emotional ja immer etwas aufgeladene Entscheid in der Namensfrage sowie die Änderung des langjährigen, etablierten Erscheinungsbildes von unserer Kommunikationsabteilung sehr professionell vorbereitet und umgesetzt wurde.

Diese Umsetzung ist nun erfolgreich abgeschlossen. Unsere Untersuchungen ergeben eine markante Erhöhung des Bekanntheitsgrades unserer Credit Suisse weltweit - hauptsächlich dank einer fokussierten Markenstrategie und einer visuell überzeugenden Umsetzung.

Im Verlauf des Jahres 2006 hat der Verwaltungsrat zusammen mit Herrn Grübel eine weitere strategische Weichenstellung an die Hand genommen und in einem sehr gründlichen Prozess die Wachtablösung an der Spitze der Geschäftsleitung vorbereitet. Dabei galt es vor allem die Frage zu beantworten, über welche Eigenschaften der Nachfolger von Oswald Grübel verfügen muss, um die Bank erfolgreich in die Zukunft zu führen: Wie sehen die wichtigsten Herausforderungen aus, denen sich die Bank in den nächsten Jahren stellen muss, und welcher Führungsstil ist am besten geeignet, ein herausragendes und hoch motiviertes Führungsteam anzuleiten und mitzureissen?

Der Verwaltungsrat musste zunächst prüfen, ob der geeignete Kandidat sich intern finden liess oder ob ein bankexterner Kandidat besser für die Aufgabe qualifiziert wäre. Es war uns jedoch sehr rasch klar, dass wir intern mehrere hervorragende Kandidaten hatten und dass niemand von ausserhalb der Bank den eingeschlagenen Weg mit der geforderten Kontinuität ähnlich erfolgreich hätte weiterverfolgen können wie unsere internen Kandidaten.

Der Verwaltungsrat, vor allem aber auch Oswald Grübel, musste zudem entscheiden, wann der beste Moment für die Übergabe der Verantwortung war. Angesichts eines sich abzeichnenden sehr guten Ergebnisses für das Jahr 2006 waren Herr Grübel und der Verwaltungsrat der Meinung, dass dieses Ergebnis einem Nachfolger die besten Voraussetzungen zum Antritt seiner Amtes schaffen würde. So hat der Verwaltungsrat im Februar 2007 den Entscheid getroffen, Brady Dougan als neuen CEO einzusetzen, die Ernennung sofort bekannt zu geben und das heutige Datum der Generalversammlung als Datum des CEO-Wechsels festzulegen.

Ich werde unter dem Traktandum 2 „Entlastung“ noch Gelegenheit haben, Herrn Grübel für seine grossen Verdienste zu danken. Darum beschränke ich mich hier auf eine kurze Vorstellung von Brady Dougan.

\*\*\*

Brady Dougan ist seit siebzehn Jahren bei der Credit Suisse tätig. Er schloss sein Wirtschaftsstudium an der Universität von Chicago 1982 mit einem MBA in Finanzwesen ab und begann seine Laufbahn im Derivatgeschäft von Bankers Trust, bevor er 1990 zur Credit Suisse First Boston stiess. Dort leitete er unter anderem während fünf Jahren das Aktiengeschäft. 2001 wurde er zum Leiter der Securities Division ernannt. Von 2002 bis Juli 2004 war er Co-Präsident Institutional Securities bei der Credit Suisse First Boston, und seit 2004 ist er verantwortlich für das gesamte Investment Banking der Credit Suisse.

Brady Dougan hat mehr als die Hälfte seiner Karriere ausserhalb der USA verbracht. Er kennt die für uns wichtigen Märkte und sämtliche Bereiche des Investment Banking bestens. Dank seiner langjährigen Arbeit als Mitglied der Geschäftsleitung der Credit Suisse Group ist er auch mit dem Private Banking und dem Asset Management vertraut.

Der Verwaltungsrat und ich persönlich sind deshalb überzeugt, dass Herr Dougan ein erfahrener Banker, ein zielstrebiges, aber auf Teamwork bedachter Leader und ein international und fachlich breit abgestützter und versierter Fachmann ist. Er erkennt sensibel globale Trends und Entwicklungen und wird die Bank auch entsprechend ausrichten, um diese Entwicklungen zu nutzen. Wir wissen auch, dass Brady Dougan mit den ihm anvertrauten Werten – der Reputation, der Geschichte und dem Kapital der Credit Suisse – verantwortungsvoll umgehen und dass er die Menschen in dieser Institution umsichtig führen wird.

Brady, ich gratuliere dir zu deiner Ernennung, sehe deiner Zeit als CEO mit grosser Zuversicht entgegen und wünsche dir viel, viel Erfolg - und die dazu nötige Fortune.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Abschluss noch einige Worte zu den für uns wichtigen Entwicklungen und zur Zukunft unseres Geschäfts sagen.

Warum sind wir eigentlich der Meinung, dass die Kombination von traditionellen Stärken und zukunftssträchtigen Geschäftsfeldern im Investment Banking, Private Banking und Asset Management uns eine Ausgangsposition bietet, die besonders Erfolg versprechend ist? Und um die uns sogar manch einer beneidet, weil sie nämlich nicht so einfach nachzuahmen ist?

\*\*\*

Unsere Stärke beruht auch auf der Fähigkeit, uns rasch den Märkten anpassen zu können. Die Finanzdienstleistungsindustrie ändert sich permanent. Die nächsten Jahre werden diesen Wandel weiter beschleunigen. Mit unserem integrierten, globalen Geschäftsmodell sind wir gut darauf vorbereitet.

Um diesen rasanten Wandel zu illustrieren, möchte ich Ihnen einige der für uns wichtigsten Entwicklungen vorstellen.

Eine zentrale Bedeutung kommt der Informationstechnologie zu. Sie beschleunigt die Veränderung der Gesellschaft, und damit der Geschäftsmodelle in allen Bereichen der Wirtschaft, ganz besonders aber im Bereich der Finanzdienstleistung.

Banken verwenden heute in allen wichtigen Bereichen hoch entwickelte IT-Lösungen. Einerseits beschleunigt und vereinfacht die Informationstechnologie die Geschäftsprozesse. Damit steigern wir unsere Effizienz und reduzieren unsere Kosten. Andererseits erlaubt uns die Technologie, neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, wie etwa das Algorithmische Trading – den automatisierten Handel von Wertschriften –, die Entwicklung und Bewertung von hochkomplexen Derivaten oder auch Angebote im Bereich des Internet-Banking.

Der technologische Wandel hat ebenfalls eine der wichtigsten wirtschaftlichen Entwicklungen der Gegenwart ermöglicht: die Globalisierung. Der aktuelle Wandel der Weltwirtschaft ist das Ergebnis weit reichender technologischer, politischer und wirtschaftlicher Entwicklungen.

Zahlreiche Faktoren haben diesen Prozess beeinflusst. Zum Beispiel die Liberalisierung des Welthandels, ein massiver demographischer Wandel aufgrund von Alterung und Migration, die wachsende Mobilität einer zunehmend nicht mehr national denkenden Bevölkerung und – wie erwähnt – dramatische Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie.

Das herausragende Ergebnis dieser Entwicklung ist wohl der rasche – viele sagen überraschende – wirtschaftliche Aufstieg der Schwellenländer, der so genannten Emerging Markets. Letztes Jahr entsprach das Bruttosozialprodukt der Emerging Markets bereits mehr als der Hälfte des weltweiten Bruttosozialproduktes.

\*\*\*

Eine kürzlich veröffentlichte Studie sagt voraus, dass das Bruttosozialprodukt der so genannten E7-Nationen – dazu zählen China, Indien, Brasilien, Russland, Indonesien, Mexiko und die Türkei – das Bruttosozialprodukt der in der Gruppe der G7 vereinten grossen Industrienationen bereits im Jahr 2050 um 25 Prozent übertreffen wird.

Diese Entwicklung schafft auch in diesen Ländern weltweit tätige Konzerne, die im harten Wettbewerb mit etablierten Unternehmen aus den USA, Europa und der Schweiz stehen. Die Entwicklung schafft auch in diesen Ländern eine immer grössere neue, vermögende Gesellschaftsschicht. Unternehmen und vermögende Private wiederum schaffen eine starke Nachfrage nach unseren hoch entwickelten Produkten und Dienstleistungen.

Die Entwicklung der Emerging Markets darf aber auf keinen Fall isoliert betrachtet werden. Denn mit zunehmendem Wettbewerbsdruck von Seiten der Emerging Markets unterzieht die Globalisierung auch die Industrienationen einem fundamentalen Wandel.

Viele fragen sich, ob das nun eine Bedrohung für uns alle ist. Es ist – besonders im Falle unseres Landes, der Schweiz – keine Bedrohung, davon bin ich überzeugt. Ein gesunder Wettbewerb, basierend auf einem offenen Zugang zu den weltweiten Märkten, bietet unserer Wirtschaft letztlich eine Chance, von der wir alle profitieren können.

Das Bankgeschäft wird immer anspruchsvoller, weil sich die Bedürfnisse unserer Kunden ändern. Daraus ergeben sich eine wachsende Komplexität und höhere Anforderungen an unsere Produkte und Dienstleistungen. Das Profil unserer Kunden hat sich verändert. Wir erleben eine steigende Nachfrage nach umfassenden, integrierten Lösungen, die alle Gebiete des Investment Banking, des Private Banking und des Asset Management umfassen. Eine neue, global ausgerichtete Kundschaft hat einen ebenso global ausgerichteten Markt geschaffen.

Wir als Finanzdienstleister handeln in Rahmen der Globalisierung als Vermittler zwischen den Märkten der Schwellenländer und jenen der Industrienationen. Wir vermitteln also zwischen den komplexen Ansprüchen von vermögenden Privatkunden, von weltweit tätigen institutionellen Anlegern und Unternehmen und den Regierungen der Industrieländer und der Emerging Markets. Das können wir aber nur, wenn wir über eine ebenfalls global aufgestellte Organisation verfügen, welche diese Aufgaben auch effizient erfüllen kann und nahe bei ihren Kunden ist, wo immer auf der Welt sich diese befinden.

Unser integriertes Geschäftsmodell mit weltweiter Präsenz schafft dafür die Grundlage. Es nutzt das Potenzial, das uns die Globalisierung bietet. Das führt nicht zuletzt auch zu einer höheren Wertschöpfung im Unternehmen. Denn mit einer geographisch breit abgestützten, auf die Kunden ausgerichteten Organisation können wir nicht nur die Ressource Wissen, sondern auch unser Kapital besser bewirtschaften.

Die letzten zehn Jahre waren zugegebenermassen erfolgreiche Jahre für das Retailbanking – also das Bankgeschäft mit Kleinkunden und kleinen Firmenkunden –, das in ganz besonderem Masse von der Globalisierung und auch vom guten Marktumfeld profitieren konnte. Die Credit Suisse betreibt dieses Geschäft intensiv und sehr erfolgreich in der Schweiz. Wir werden seit Jahren

immer wieder gefragt, ob und, wenn ja, wann wir im Retailgeschäft ausserhalb der Schweiz aktiv werden.

Wir haben uns diese Fragen auch immer wieder überlegt. Wir haben keine solchen Pläne, d. h. keine Absicht, ausserhalb der Schweiz im Retailbanking zu wachsen. Und entsprechend haben wir auch keine Pläne, an der kürzlich wieder aufgeflamnten grenzüberschreitenden Konsolidierung, insbesondere im europäischen Bankgeschäft, teilzunehmen. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserem integrierten Geschäftsmodell einen grösseren Mehrwert für unsere Aktionäre schaffen können, als dies für uns mit einer internationalen Wachstumsstrategie im Retailbanking möglich wäre.

Ich bin auch überzeugt, dass die Credit Suisse mit ihrem Geschäftsmodell überdurchschnittlich von der Globalisierung profitieren wird. Das bedeutet, wir können uns Zugang zu neuen Kundensegmenten in aufstrebenden Ländern der Welt verschaffen: Wir können uns neue Märkte und Anlagekategorien erschliessen, wir können unser Geschäftsportefeuille weltweit besser diversifizieren, und wir können unsere Produktivität kontinuierlich verbessern. Und – last but not least – ist dies der Weg, auf dem wir für unsere Aktionäre eine grössere Wertschöpfung erzielen.

Die Welt rückt zusammen, meine Damen und Herren. Mit fortschreitender Globalisierung und dank rascher technologischer Innovation wird sie sich weiterhin dauernd und sehr dynamisch verändern. Diese Entwicklung kann weder rückgängig gemacht noch aufgehalten werden, ohne dass dies mit immensen Nachteilen für die heutigen und künftigen Generationen verbunden wäre. Wir müssen uns für diese Herausforderungen rüsten und die sich ergebenden Chancen nutzen. Genau das machen wir für unsere Kunden, für unsere Aktionäre und für unsere Mitarbeiter. Brady Dougan und sein Team verfügen über die richtige Einstellung, die relevanten Talente, die nötige Energie und Ausdauer dazu.

Damit möchte ich meine Ausführungen abschliessen und an Herrn Oswald Grübel übergeben. Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.