

Es gilt das gesprochene Wort

**Ordentliche Generalversammlung der CREDIT SUISSE GROUP
Zürich, 24. April 2015**

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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren

Ich freue mich, Sie heute erneut so zahlreich hier im Hallenstadion zu begrüßen. Dies ist für mich die achte Generalversammlung als CEO der Credit Suisse.

Da dies auch meine letzte Generalversammlung ist, gestatten Sie mir einen etwas ausführlicheren Rückblick auf diese Zeit zu werfen. Vieles ist geschehen – eine Menge, worauf wir stolz sein können, und manches, was ich mir anders gewünscht hätte. Dabei möchte ich gern den Blick darauf lenken, wie wir durch eine zum Teil sehr raue See gesteuert sind und unseren Kurs für die Zukunft eingeschlagen haben. Unsere Bank ist heute stark, gut ausgerichtet und bereit für die Zusammenarbeit mit ihrem nächsten CEO.

Als ich im Jahr 2007 von unserem Verwaltungsrat angefragt wurde, ob ich die Position des CEO übernehmen wolle, war ich mir der damit verbundenen Verantwortung vollends bewusst. Die Credit Suisse ist ein 160 Jahre altes Finanzinstitut mit 46'000 Mitarbeitenden, einem tadellosen Ruf und bedeutenden Geschäftsaktivitäten auf der ganzen Welt.

Von dieser Vergangenheit zeugt der Verwaltungsratsaal unseres Hauptsitzes am Paradeplatz, in dem grosse Porträts aller Verwaltungsratspräsidenten der Credit Suisse hängen – begonnen bei unserem Gründer Alfred Escher bis in die heutige Zeit. Sie schauen uns bei unseren Sitzungen zu, wachen mit ungerührter Miene über unsere Diskussionen zur Strategie und zu den Herausforderungen der heutigen Zeit. Ich habe mich manches Mal gefragt, wie sie mit gewissen Situationen umgegangen wären – was hätten sie getan, um die Bank langfristig auszurichten, selbst wenn es ein Abweichen vom jeweils aktuellen Trend bedeutet hätte? Die symbolische Präsenz dieser Herren kann manchmal beruhigend wirken, insbesondere, wenn man gegen den Strom schwimmen muss.

Als ich im Jahr 2007 die Position als CEO übernahm, begannen wir Risiken zu reduzieren und das Investment Banking noch mehr auf das Kundengeschäft auszurichten. Anfangs wurden wir dafür kritisiert – viele Beobachter meinten, wir vergäben in der noch herrschenden Hausse Chancen. Bald jedoch zeigte sich, wie klug dieser konträre Ansatz war; in dem Moment nämlich, als die Finanzkrise hereinbrach. Der Credit Suisse gelang es, der Krise standzuhalten und als eine der stärksten Banken der Welt daraus hervorzugehen.

In ähnlicher Weise sind heutzutage gewisse unserer Geschäftsbereiche, namentlich das Investment Banking, in Ungnade gefallen. Manche finden, eine Änderung der Taktik wäre angesagt – gewissermassen eine Entlastung des Bootes, indem kostbare Vermögenswerte über Bord geworfen werden. Stattdessen haben wir Ausdauer bewiesen und dafür gearbeitet, dieses Geschäft so umzugestalten, dass es noch besser auf unsere wichtigsten Kundengruppen fokussiert ist. Wir haben konsequent den Kapitaleinsatz und die Kosten abgebaut, um sicherzustellen, dass dieser Geschäftsbereich unseren Aktionären gute Renditen einbringt.

Auch unser Private Banking mussten wir neu gestalten. Schon früh in meiner Amtszeit kamen wir zu dem Schluss, dass der einzig zukunftsfähige Ansatz ein absolut steuerkonformes Geschäftsmodell ist, das erstklassige Dienstleistungen für unsere Kunden in den Mittelpunkt stellt. Die Transformation war nicht immer einfach. Es freut mich aber, sagen zu können, dass wir enorme Fortschritte hin zur Realisierung dieses Modells erzielt haben.

Unsere beiden Divisionen ergänzen sich zudem auf bedeutende Art und Weise. Unsere Kompetenz im Investment Banking ist entscheidend für unsere Private-Banking-Kunden, die vermehrt Dienstleistungen auf institutionellem Niveau nachfragen. Die Erträge aus unserer divisionsübergreifenden Zusammenarbeit beliefen sich im vergangenen Jahr auf über 4 Milliarden Schweizer Franken und trugen massgeblich zum Ergebnis der Bank bei.

Ich bin überzeugt, dass eine disziplinierte «One Bank»-Strategie, die sich auf die Kundenbetreuung konzentriert, langfristig der richtige Weg ist. Eine solche Strategie mag manchmal – wie im Moment – aus der Mode und im Markt unterbewertet sein. Wir gehen aber davon aus, dass der Markt unsere kontinuierliche Leistung und die guten Renditen anerkennen wird.

Wenden wir uns einigen Grafiken zu, die unsere gegenwärtige Situation illustrieren. Zunächst werfen wir einen Blick auf unsere Stellung bei Kunden, denn sie ist ja die Basis für unser Geschäft und für Ihre Investition in die Bank.

// Folie // Marktführendes Wachstum im Private Banking

Unsere Kunden vertrauen uns nach wie vor ihre wichtigsten Angelegenheiten an. So verfügen wir heute über verwaltete Vermögen von 1,4 Billionen Schweizer Franken in unserem Private-Banking-Geschäft. Wie Sie dieser Grafik entnehmen können, haben wir unseren Marktanteil seit der Krise stärker gesteigert als jeder unserer Mitbewerber. Wir liegen knapp vor einem amerikanischen Mitbewerber und haben einen grossen Vorsprung gegenüber dem Rest.

Diesen Erfolg verdanken wir sowohl der Qualität unserer Dienstleistungen als auch der Sicherheit unserer Bank – beide wurden insbesondere inmitten der Finanzkrise geschätzt.

// Folie // Wachsender Marktanteil im Investment Banking

Auch im Investment Banking haben wir unsere Position gestärkt. Wir haben trotz erheblicher Reduktion von Kapitaleinsatz und Risiken weitere Marktanteile erobert. In vielen wichtigen Kundenbereichen sind wir nach wie vor führend, wie Sie auf dieser Folie sehen. Ich habe über die Jahre von vielen Kunden gehört, wie dankbar sie für unsere Unterstützung seien, insbesondere in den herausforderndsten Zeiten.

// Folie // Bestehen in schwierigen Zeiten

Die Zeit der Krise mag heute weit entfernt erscheinen, doch die Belastungen von damals sind mir noch immer präsent. Wie Sie diesem Kreisdiagramm entnehmen können, mussten rund zwei Drittel der weltweit führenden Banken damals von ihrem Staat direkt unterstützt werden. Viele der grössten Banken wurden zwangsweise restrukturiert oder aufgelöst.

Die Credit Suisse hat keinerlei staatliche Hilfe benötigt und sie auch trotz der damaligen Spannungen und Turbulenzen nicht in Anspruch genommen. Ich erinnere mich noch, wie ich Ende 2008 mit unseren Aufsichtsbehörden und der Schweizerischen Nationalbank am Tisch sass. Walter Kielholz – unser damaliger Verwaltungsratspräsident – war auch mit dabei. Sie teilten uns mit, dass sie die UBS retten

würden, und boten uns die gleiche Unterstützung an. Wir antworteten, wir würden eine solche Unterstützung nicht benötigen, sondern uns weiterhin ausschliesslich auf privates Kapital stützen.

Selbst wenn wir gewisse Dinge hätten besser machen können, ist es uns doch gelungen, die Bank in der turbulentesten Zeit der letzten 70 Jahre ohne staatliche Hilfe auf Kurs zu halten. Wir haben die Vermögenswerte unserer Kunden stets geschützt und blieben in der Lage, sie zu beraten.

// Folie // Vorreiter für Reformen

Als die Krise nachliess, verlagerte sich die Diskussion vom Überleben zum Reformieren. Viele Banken sträubten sich gegen Reformen und hofften, rasch zu den alten Gewohnheiten zurückkehren zu können. Wir unterstützten die Forderung nach Geschäftsmodellen mit mehr Eigenkapital und weniger Risiken von Beginn weg und richteten unser Geschäft daraufhin aus.

Uns war auch klar, dass es Reformen brauchte, und wir unterstützten diese Notwendigkeit mit praktischen Ideen. Wie Sie dieser Folie entnehmen können, trugen wir zu einigen der entscheidenden Ansätzen bei, um ein widerstandsfähiges Finanzsystem aufzubauen. Wir erkannten, dass «Too big to fail» ein grundlegender Fehler in der Sicherheit des Systems war und ein Problem für die Branche darstellte. Als Lehman Brothers zusammenbrach, erlitt das globale Finanzsystem einen Herzstillstand. Die Bankenrettungen durch die Steuerzahler führten zu moralischen Fragen und politischen Konsequenzen. Es brauchte eine radikale Reform.

Wir waren ein früher Verfechter von «Rettungskapital» – Wertschriften, die in einer Krise Verluste absorbieren und neues Eigenkapital bereitstellen könnten wie zum Beispiel bedingte Pflichtwandelanleihen, auch bekannt als «CoCos». Wie Sie sich vielleicht erinnern, waren damals einige der Meinungsführer im europäischen Finanzwesen überzeugt, dass sich diese Instrumente nicht würden verkaufen lassen. Wir übernahmen die Vorreiterrolle – und verkauften in der ersten Woche solche Wertschriften im Umfang von rund acht Milliarden Schweizer Franken. Damit bewiesen wir, dass es für diese Papiere einen Markt gibt. Seither ist dieser Markt enorm gewachsen, und wir haben dazu beigetragen, seinen Aufbau in ganz Europa zu fördern.

Auch bei der Idee der Bail-in-Lösung als neues Regelwerk zur Beendigung des «Too big to fail»-Konzepts waren wir Vorreiter. Anfang 2010 veröffentlichten wir den ersten Entwurf zu diesem Ansatz, heute gibt es

in den wichtigsten Ländern dieser Welt Bail-in-Regelungen. Bail-in-Anleihen werden zur Erhöhung des verlustabsorbierenden Kapitalschutzes aller Grossbanken notwendig sein. In letzter Zeit haben wir über 7 Milliarden Dollar an Bail-in-Anleihen oder „TLAC“ begeben. Damit hat die Credit Suisse von allen europäischen Banken die neuen Anforderungen am schnellsten umgesetzt.

Wir haben eng mit den Regulierungsbehörden in der Schweiz und weltweit zusammengearbeitet, um umsetzbare Reformen zu fördern. Und wir betrachten es als unsere Pflicht und als entscheidend für eine tragfähige Reform, dass wir zur Stärkung des Finanzsystems, von dem wir alle abhängen, beitragen.

Ein anderes wichtiges Thema im Rahmen der Reformbestrebungen war die Mitarbeitervergütung. Sie ist für unser Unternehmen von entscheidender Bedeutung, weil sie sowohl unser grösster Kostenfaktor ist als auch ein zentrales Mittel zur Gewinnung und Bindung der besten Mitarbeitenden.

Wir waren auch in diesem Bereich bei wichtigen Reformen führend. Wir waren unter den ersten, die Bestimmungen über Rückforderungen – so genannte Clawbacks – einführten, um die Interessen der Mitarbeitenden noch besser mit denen der Investoren abzustimmen. Auf dem Höhepunkt der Krise 2008 entschädigten wir Mitarbeitende über die „Partner Asset Facility“, wobei sie aufgeschobene Vergütungsansprüche zugeteilt bekamen, die auf der Wertentwicklung von illiquiden Anlagen basierten. Dies trug dazu bei, dass unsere Bank Risiken und Kapitalbedarf reduzieren konnte, und es brachte die Interessen von Mitarbeitenden und unserer Aktionäre in Einklang.

In neuerer Zeit waren wir Vorreiter beim Einsatz von CoCo-Instrumenten als Vergütung für unsere Mitarbeitenden – und schufen damit verlustabsorbierendes Kapital für die Bank. Die Mitarbeitenden stellen den ersten Verlustpuffer, der im Fall von schwerwiegenden Verlusten auch vor den Aktionären steht.

Obwohl mir bewusst ist, dass dieses Thema kontrovers und im Verlaufe des Tages sicherlich Anlass zur Diskussion ist, haben diese Instrumente doch dazu beigetragen, unsere Führungskräfte zu mehr Eigenverantwortung anzuregen, eine stärkere Unternehmenskultur zu schaffen und auch regulatorische Bedenken zu berücksichtigen.

Wir haben im Jahr 2014 einige wichtige Altlasten bereinigt. Diese Angelegenheiten stammten aus der Zeit, bevor ich CEO wurde und auch die heutigen Geschäftsleitungsmitglieder ihre Positionen noch nicht innehatten. Sie waren aber nichtsdestotrotz schwierig und schmerzvoll zu lösen. Von ihrer Beilegung waren

alle Anspruchsgruppen der Bank betroffen – Mitarbeitende, Aufsichtsbehörden, Aktionäre und die Öffentlichkeit –, und sie musste erfolgen, ohne dabei die Dienstleistungen für unsere Kunden zu beeinträchtigen. Für unser gesamtes Managementteam war es ein langwieriger und intensiver Prozess.

Während meiner Amtszeit als CEO haben wir erfolgreich Altlasten bereinigt, die mit Zahlungen bezüglich sanktionierter Länder sowie mit dem grenzüberschreitenden Bankgeschäft mit Deutschland und den USA zusammenhingen. Was die grenzüberschreitende US-Steuerangelegenheit betrifft, so möchte ich noch ein paar zusätzliche Anmerkungen machen.

Die Credit Suisse hat sich dafür eingesetzt, bei der Beilegung dieser Angelegenheit ein Vorreiter zu sein unter den Schweizer Banken.

Wir entschieden uns, keine Geschäfte mehr mit US-Kunden zu machen, welche die Einhaltung von US-Gesetzen nicht gewährleisten konnten, und wir übernahmen Verantwortung für Fehler und Fehlverhalten im Geschäft.

Trotzdem waren wir mit einer ungemein schwierigen regulatorischen Situation konfrontiert, in welche verschiedene staatliche Aufsichtsbehörden mit unterschiedlichen und teilweise sich widersprechenden gesetzlichen Anforderungen involviert waren. Und zeitweise fühlten wir uns, als würden wir mittendrin festsitzen. In dieser schwierigen Lage arbeiteten wir sehr hart daran, eine prinzipientreue Lösung zu finden, welche die Interessen aller unserer Anspruchsgruppen – der Kunden, Mitarbeitenden und Aktionäre und Regulatoren – bestmöglich berücksichtigt. Und dies haben wir erreicht, ohne ein Notrecht zu beanspruchen.

Ich denke, wir haben in einer sehr schwierigen Situation gute Arbeit geleistet. Es war nicht einfach, aber wir haben einen verantwortungsvollen und gangbaren Weg gefunden, um den wohl bedeutendsten Rechtsfall in der Geschichte unserer Bank beizulegen.

Verschiedene Probleme innerhalb der Branche sind in jüngerer Zeit aufgetreten, während ich bereits CEO war. Zu den bedeutendsten «neuen» Themen gehören Probleme im Zusammenhang mit Vorschriften zur Verhinderung von Geldwäscherei sowie die LIBOR- und Wechselkurs-Manipulationen. Obwohl es sich um laufende regulatorische Angelegenheiten handelt, hat die Credit Suisse bisher in diesen Bereichen keine materiellen Probleme.

Wir haben uns intensiv für den Aufbau einer verantwortungsbewussten Unternehmenskultur eingesetzt – einer Kultur, in der unsere Mitarbeitenden im Interesse unserer Kunden und der Bank handeln. Ich bin überzeugt, dass unsere gute Bilanz bei der Vermeidung neuer Probleme in den letzten acht Jahren ein starker Indikator dafür ist, dass wir bei diesem Thema gute Fortschritte gemacht haben.

Auch in der Zeit nach der Krise mussten wir wichtige geschäftliche Herausforderungen meistern.

// Folie // Bilanzreduktionen und Risikominderung

Diese Grafik zeigt die drastische Umstrukturierung, die stattgefunden hat. Wir mussten viele Geschäftsbereiche aufgeben und andere tiefgreifend umgestalten, allem voran im Investment Banking. Diese Restrukturierung ist ruhiger und kontinuierlicher verlaufen als in einigen anderen Banken, war aber dennoch weitreichend. Die Bilanz wurde um ein Drittel reduziert, die risikogewichteten Aktiven um 43%. Ich bin überzeugt, dass diese strengen Massnahmen uns den Weg bereitet haben, um im neuen Umfeld erfolgreich zu bestehen.

// Folie // Grafik zur Aktienrendite (TSR)

Wir haben für unsere Aktionäre in den letzten acht Jahren konkurrenzfähige Marktrenditen erwirtschaftet. Diese Grafik zeigt die Aktienrendite, in der sowohl Dividendenzahlungen als auch die Kursrendite enthalten sind. Hier können Sie sehen, dass wir unsere schweizerischen und europäischen Mitbewerber über die letzten acht Jahre um rund 24% übertroffen haben, auch wenn wir gegenüber unseren Mitbewerbern in den USA im Rückstand waren.

// Folie // Grafik zur Eigenkapitalrendite

Wenn Sie die Kapitalrendite unseres Geschäfts anschauen, dann steht die Credit Suisse ganz weit vorne in der Branche. Diese Grafik zeigt die Eigenkapitalrendite seit nach der Krise, wo wir unsere Mitbewerber sichtbar übertroffen haben. Unsere angestrebte Eigenkapitalrendite haben wir zwar noch nicht erreicht, machen aber gute Fortschritte in die entsprechende Richtung.

// Folie // Grafik zu Corporate Citizenship

Seit vielen Jahren schon setzen wir uns auch für Aktivitäten ein, die über unsere reine Geschäftstätigkeit hinausgehen. Ich bin überzeugt, dass unsere Corporate-Citizenship-Bestrebungen in unserem Umfeld viel bewirkt haben – und für die Kultur unter unseren Mitarbeitenden ebenfalls wichtig ist.

Früh in meiner Amtszeit konzentrierten wir unsere philanthropische Tätigkeit auf einige Bereiche: Bildung für weniger entwickelte Länder und benachteiligte Menschen, Kapazitätsaufbau im Bereich Mikrofinanz sowie Katastrophenhilfe. Unsere bedeutende finanzielle Unterstützung ergänzten unsere Mitarbeitenden mit intensivem, persönlichem Engagement.

In den letzten acht Jahren haben unsere Mitarbeitenden mehr als eine Million Stunden an Freiwilligenarbeit geleistet. Diese Tätigkeit erstreckt sich vom Unterrichten hiesiger Kinder bis hin zu Mikrofinanz-Schulungen in über 30 Ländern – ausgeführt von den Mitarbeitenden, die sich an unserem Global Citizens Program beteiligen. Es freut mich, sagen zu können, dass sich die jährlichen Freiwilligeneinsätze in den letzten acht Jahren verdoppelt haben. Diese Kombination aus finanziellem und menschlichem Engagement hat viel bewirkt.

Auch hier in der Schweiz ergänzen wir unsere Tätigkeit durch Corporate-Citizenship-Aktivitäten. Wir vergeben Kredite von über 150 Milliarden Schweizer Franken an lokale Unternehmen und Privatpersonen und haben innerhalb der Schweiz im Jahr 2014 über 1'000 junge Talente angestellt.

Was die Umwelt betrifft, so arbeiten wir seit fünf Jahren treibhausgasneutral, und wir sind führend in der Finanzierung erneuerbarer Energien.

Perfekt sind wir sicherlich nicht, aber wir bemühen uns um Fortschritte und sind stolz auf die Verbesserungen, die wir in vielen Bereichen erzielt haben.

Selbstverständlich ist nicht alles reibungslos verlaufen. Die regulatorischen Anforderungen sind in der Schweiz strenger als in anderen Ländern und wurden rascher eingeführt. Wir haben früh erkannt, dass das regulatorische Umfeld nach der Krise von 2008 sehr anspruchsvoll sein würde. Dennoch haben wir offen gestanden das Ausmass der neuen regulatorischen Anforderungen unterschätzt – ebenso wie das Ausmass der Unzufriedenheit in der Öffentlichkeit, die sich gegen den Bankensektor richtet.

Sicher habe auch ich gewisse Fehler gemacht. Im Rückblick hätte ich beispielsweise zurückhaltender sein sollen beim Ausbau des Geschäfts in der Erholungsphase gleich nach der Krise. Alles in allem bin ich jedoch stolz auf die harte Arbeit, die wir während meiner Zeit als CEO Ihrer Bank geleistet haben, und ich denke, dass die Bank gut aufgestellt ist, um auch in Zukunft Erfolg zu haben.

Nun möchte ich mich einigen Zahlen aus jüngster Zeit zuwenden, um die Fortschritte unseres Unternehmens zu illustrieren.

// Folie // Ausgewiesener Vorsteuergewinn 2014

Unsere Ergebnisse für das Gesamtjahr 2014 unterstreichen die anhaltend gute Performance unserer Bank. Trotz der Bereinigung der US-Steuerangelegenheit wiesen wir einen Vorsteuergewinn (Kernergebnis) von 3,2 Milliarden Schweizer Franken aus, wie der rechte Balken im Diagramm zeigt. Unter Ausschluss dieser Bereinigung hätte sich der Vorsteuergewinn auf 4,8 Milliarden Schweizer Franken belaufen.

Unsere ausgewiesenen Ergebnisse beinhalten sowohl unser strategisches Geschäft als auch Bereiche, die wir aufzugeben beschlossen haben. Seit Ende 2013 weisen wir die Ergebnisse unseres strategischen Geschäfts separat aus, um Ihnen einen klaren Überblick dieser Tätigkeiten zu vermitteln.

// Folie // Vorsteuergewinn des strategischen Geschäfts

Die nächste Folie zeigt unsere Ergebnisse 2014 ausschliesslich für das strategische Geschäft: Der Vorsteuergewinn (Kernergebnis) belief sich auf 6,8 Milliarden Schweizer Franken, wie rechts dargestellt, und die Eigenkapitalrendite betrug 12 %, wie im grünen Kasten zu sehen – etwa gleich viel wie 2013.

Bevor wir uns den Ergebnissen der Divisionen zuwenden, möchte ich kurz über die Kapitalquoten der Gruppe sprechen.

// Folie // Credit Suisse bleibt eine der weltweit bestkapitalisierten Banken

Diese Grafik zeigt unsere Kernkapitalquote auf Look-through-Basis, also so, als würden die ab 2019 geltenden Regeln bereits heute vollständig angewendet.

Die erfolgreiche Umsetzung unserer im vergangenen Mai angekündigten Massnahmen zur Stärkung des Kapitals kompensierte die Belastung durch die Einigung in der US-Steuerangelegenheit. Unsere Quote des harten Kernkapitals (CET1) lag per Jahresende 2014 bei 10,1 % und unsere Schweizer Gesamtkapitalquote bei 16,4 %, wie der Balken links zeigt.

Seit Ende 2014 ist unsere Quote des harten Kernkapitals leicht gesunken auf 10%.

Nach wie vor zählen wir zu den stärksten Banken der Welt, und Anleiheinvestoren betrachten uns als eine der sichersten.

Nun zu den beiden Geschäftsdivisionen.

// Folie // Vorsteuergewinn und Aufwand-Ertrag-Verhältnis des PB&WM

Für das strategische Geschäft des Private Banking & Wealth Management wiesen wir einen Vorsteuergewinn von 3,7 Milliarden Schweizer Franken aus, wie rechts zu sehen ist. Wir steigern nach wie vor unsere Effizienz, und das Aufwand-Ertrag-Verhältnis verbesserte sich auf 68% für 2014, wie im grünen Kasten unten zu sehen.

// Folie // Vorsteuergewinn im Investment Banking

Im Investment Banking erzielte unser strategisches Geschäft im Jahr 2014 ebenfalls einen Vorsteuergewinn von 3,7 Milliarden Schweizer Franken.

// Folie // Renditen im Investment Banking

Obwohl das Investment Banking oft als ein volatiles Geschäft bezeichnet wird, hat uns unsere breit diversifizierte Tätigkeit und die Fokussierung auf das Kundengeschäft ermöglicht, stabile Ergebnisse zu erzielen. Die Rendite unseres strategischen Geschäfts belief sich auf 17% im Jahr 2013, ebenfalls 17% im Jahr 2014 sowie 19% im ersten Quartal 2015. Unser neu positioniertes Investment Banking bietet unseren Investoren eine stabile Performance.

// Folie // Ergebnisse des strategischen Geschäfts im ersten Quartal 2015

Lassen Sie mich kurz auf die Quartalsergebnisse eingehen, die wir am Dienstag veröffentlicht haben. Die Credit Suisse hat ein anhaltend gutes Ergebnis erzielt. Der ausgewiesene Reingewinn belief sich auf 1,1 Milliarden Schweizer Franken, was einer Steigerung um 23% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht.

Dieses Ergebnis erzielten wir in einem anspruchsvollen Umfeld – das auch geprägt war vom abrupten Entscheid der Schweizerischen Nationalbank, die Wechselkursuntergrenze des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro aufzuheben und Negativzinsen im kurzfristigen Bereich einzuführen.

Wir verabschiedeten umgehend einen Plan, um die Auswirkungen dieser neuen Bedingungen auf unsere Ergebnisse zu mildern. Zusammen mit der verbesserten Marktdynamik haben unsere proaktiven Massnahmen dieser Situation im ersten Quartal Rechnung getragen.

Unser Private Banking profitierte von einem besonders guten Ergebnis im Bereich Wealth Management Clients – mit einer Verbesserung der Margen und der Profitabilität.

In unserem diversifizierten Investment-Banking-Bereich erzielten wir gute Ergebnisse mit einer Rendite auf dem regulatorischen Kapital von 19% im strategischen Geschäft.

Dies wurde trotz Leverage-Abbau erzielt, der wesentlich zu unseren gruppenweiten Bemühungen beitrug. Wir sind auf gutem Weg, unsere Ziele bis zum Jahresende zu erreichen.

Mit Blick auf das zweite Quartal hat sich die gute Geschäftsentwicklung im ersten Quartal bisher fortgesetzt, und auch die Ergebnisse im Emissions- und Beratungsgeschäft haben sich verbessert. Wir halten an unseren Kapital- und Leverage-Zielen fest und streben im laufenden Jahr weitere Fortschritte bei der Umsetzung unserer strategischen Initiativen an.

Bevor ich schliesse, möchte ich mich bei allen Kolleginnen und Kollegen in der Bank bedanken. Ich hatte in diesen acht Jahren die Ehre, buchstäblich mit Tausenden von Menschen eng zusammenzuarbeiten. Sie waren grossartige Partner, und wir haben als Team Alles daran gesetzt, die Bank gut zu positionieren und hervorragende Ergebnisse zu erzielen.

Ich habe gesehen, wie sie Unglaubliches vollbracht haben – in den Turbulenzen der Finanzkrise, aber auch im herausfordernden Umfeld danach.

Gerne möchte ich ein paar Worte speziell über meine Kollegen und meine Kollegin in der Geschäftsleitung sagen, die heute hier anwesend sind.

Robert Shafir und Hans-Ulrich Meister haben Hervorragendes geleistet, indem sie unser Private Banking an das drastisch veränderte Umfeld angepasst und ein stärkeres Vermögenswachstum erzielt haben als jede andere Bank in der Branche.

James Amine, Gaël de Boissard und Timothy O'Hara haben sich unermüdlich dafür eingesetzt, das Investment Banking neu auszurichten, und sie haben schwierige Entscheidungen getroffen, die uns zu einem der führenden Geschäftsmodelle in diesem Bereich verholfen haben.

David Mathers hat Ausserordentliches für uns geleistet, sowohl als CFO aber auch, indem er im Laufe der Zeit die Verantwortung für viele andere Funktionen innerhalb der Bank übernahm.

Pamela Thomas-Graham hat unglaubliche Kreativität, Energie und Begeisterung in unser Unternehmen gebracht.

Romeo Cerutti war ein unermüdlicher Partner beim Lösen vieler unserer juristischen Probleme und schlug den richtigen Ton an für die Zukunft.

Und schliesslich Joachim Oechslin, der – obwohl noch nicht so lange dabei – im Managementteam bereits Wesentliches geleistet hat.

Meines Erachtens sind sie das beste Führungsteam der Branche. Ich hatte das Glück, mit ihnen zusammenarbeiten zu dürfen, und ich denke, wir alle haben enorm von ihrem Engagement und ihrem ausserordentlichen Einsatz profitiert.

Gerne möchte ich auch den Verwaltungsratspräsidenten, mit denen ich im Laufe der Jahre zusammenarbeiten durfte, meinen Dank aussprechen – zuerst Walter Kielholz, dann Hans-Ulrich Doerig und schliesslich natürlich Urs Rohner – sowie auch allen Verwaltungsratsmitgliedern. Sie standen mir in

guten Zeiten mit Rat zur Seite und unterstützten mich in schwierigen Zeiten – beides war für mich von unschätzbarem Wert.

Wie manche von Ihnen bemerkt haben, bin ich der erste amerikanische CEO der Credit Suisse. Ich war stets dankbar für die Unterstützung, die ich von vielen Menschen während meiner Tätigkeit in dieser Funktion erfahren durfte.

Ich weiss, diese Unterstützung ist nicht universell. So erinnere ich mich, wie an meiner ersten Generalversammlung einer unserer Aktionäre das Wort ergriff. Er meinte, ich hätte zwar die geeignete Erfahrung für den Posten, aber ich sei eben Amerikaner. Er empfehle mir deshalb, mir das nächste Jahr Zeit zu nehmen, um die Situation zu überdenken; wenn ich dann immer noch CEO werden wolle, könne man an der nächsten Generalversammlung darüber reden. Tatsächlich gab es einige wenige Tage, an denen ich mir gewünscht hätte, ich wäre seinem Rat gefolgt!

Ich weiss es immens zu schätzen, dass ich in diesen vergangenen acht Jahren als Ihr CEO amtieren durfte und wollte stets das Beste für die Bank erreichen, das ich kann. Während meiner Zeit bei der Credit Suisse ist mir bewusst geworden, dass viele Schweizer Werte – Ehrlichkeit, diszipliniertes Denken und harte Arbeit – sich nicht wesentlich von den Werten unterscheiden, mit denen ich im Mittleren Westen der USA aufgewachsen bin. Ich möchte Ihnen für die Unterstützung, die Sie mir entgegen gebracht haben, danken.

Der grösste Teil der Übergangsphase liegt bereits hinter uns. Tidjane Thiam, das Managementteam und ich arbeiten intensiv zusammen, um sicherzustellen, dass wir die Bank auf Kurs halten und einen reibungslosen Übergang gewährleisten.

Tidjane Thiam stösst zu uns, nachdem er in verschiedenen früheren Funktionen sehr erfolgreich war. Ihm standen viele Möglichkeiten offen. Ich denke, er hat sich im richtigen Zeitpunkt für die richtige Bank entschieden, und er wird dazu beitragen, dass Ihre Bank weitere Fortschritte erzielt. Ich wünsche ihm viel Glück in seiner neuen Funktion und hoffe, dass Sie ihn ebenso unterstützen werden, wie Sie mich unterstützt haben.

Die Credit Suisse ist ein sehr starkes Unternehmen – erfolgreich und gut aufgestellt, um langfristig zu wachsen und zu gedeihen. Vor allem aber bin ich überzeugt, dass unser Management und unsere

Mitarbeitenden zu den besten der Welt zählen und den Erfolg der Credit Suisse noch während vieler Jahre gewährleisten werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit, meine Damen und Herren. Ich schätze Ihre Unterstützung über die letzten acht Jahre sehr und wünsche Ihnen alles Gute.