

**Ordentliche Generalversammlung der CREDIT SUISSE GROUP
Zürich, 25. April 2008**

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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Als ich vor einem Jahr die Führung der Credit Suisse übernahm, hätte das Marktumfeld für die Finanzindustrie nicht besser sein können. Unsere Ergebnisse für das erste Quartal übertrafen im letzten Jahr alle Erwartungen. Und das Ergebnis für das zweite Quartal war noch besser.

Doch sah man schon damals dunkle Wolken am Horizont. Bei der Credit Suisse waren wir uns einig, dass die Märkte nicht für immer so gut bleiben konnten. Wir hatten auch bereits begonnen, in einigen Bereichen unsere Aktivitäten und Risikopositionen zu reduzieren. Das war rückblickend eine gute Entscheidung, und ich werde in meiner Rede noch genauer darauf eingehen.

Die Geschwindigkeit und das Ausmass der Kreditkrise, welche im letzten Sommer begann, sind ausserordentlich, und sie haben zu radikalen Veränderungen in unserer Branche geführt. Walter Kielholz hat sie in seiner Rede angesprochen. Und natürlich haben sie uns als Bank vor grosse Herausforderungen gestellt. Heute werde ich Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, über das Ergebnis der Credit Suisse für das Jahr 2007 informieren. Auch auf das Ergebnis des ersten Quartals 2008, über das wir gestern informiert haben, werde ich kurz eingehen. Dabei stehen für mich die folgenden zwei Fragen im Vordergrund:

Wie gut hat die Credit Suisse, trotz des schwierigen Marktumfelds, die letzten zehn Monate gearbeitet? Und wie gut ist die Credit Suisse für die Zukunft gerüstet?

Rückblickend zeigen unser Ergebnis und unsere Positionierung, dass wir besser gearbeitet haben als viele unserer Konkurrenten. Natürlich sind auch wir nicht ganz von der Krise verschont geblieben, und auch wir haben Fehler gemacht. Unsere Bank und unser Geschäftsmodell haben sie jedoch als widerstandsfähig erwiesen, und ich möchte Ihnen gerne ein paar Gründe dafür darlegen.

Der erste ist unser Risikomanagement. Wie schon erwähnt haben wir bereits im Herbst 2006, als sich das Marktumfeld an sich noch sehr positiv präsentierte, erste Anzeichen für eine Überhitzung des US-Subprime-Markts wahrgenommen. Insbesondere die Kreditqualität und das Überangebot beunruhigten uns. Deshalb entschieden wir uns, die Lancierung und den Verkauf von strukturierten Produkten, die mit dem risikoreichen US-Hypotheken-Geschäft verknüpft sind, herunterzufahren und Positionen abzustossen. Dagegen blieben viele unserer Konkurrenten weiterhin sehr aktiv im Markt und bauten weiter grosse Portfolios mit strukturierten Produkten auf. Es gab aber schon damals einige Anzeichen, dass unsere Bedenken berechtigt waren,

weshalb wir an unserer Entscheidung festhielten. Unser Engagement im Geschäft mit Subprime-Hypotheken und damit verknüpften Wertschriften blieb deshalb im Vergleich zu vielen anderen Banken niedrig und ist es noch immer.

Allerdings sind wir in den ebenfalls von der Subprime-Krise betroffenen Bereichen Leveraged Lending und Verbriefungen von Geschäftshypotheken stark engagiert. Wie steht es um diese Positionen?

Grundsätzlich unterscheiden sich die Fundamentaldaten dieser Märkte deutlich von denjenigen des US-Wohnbaumarktes. Auch sind wir in diesen beiden Geschäftsbereichen Marktführer und besitzen ein entsprechend grosses Know-how. Das ist ein entscheidender Vorteil, um in diesem Geschäft auch in schwierigen Zeiten erfolgreich tätig zu sein. In den vergangenen sechs Monaten haben wir unsere Positionen bereits deutlich verringert und bauen sie noch weiter ab. Doch geschieht dies systematisch und kontrolliert.

Eines der grössten Probleme unserer Branche in den vergangenen Monaten war die fehlende Liquidität. Das führte dazu, dass einige Banken keine kurzfristigen Finanzierungen mehr sicherstellen konnten. Die Credit Suisse ist davon nicht betroffen. Dank unserer konservativen Refinanzierungspolitik sind wir sehr liquide. Die Credit Suisse gehörte zu den Banken, die während der vergangenen Monate dem Markt Liquidität zuführen konnten.

Gerade in dieser schwierigen Zeit konnten wir von einer soliden Kapitalbasis profitieren. Per Ende 2007 wiesen wir eine BIZ-Kernkapitalquote von 11,1% aus, per Ende März 2008 lag sie trotz der strengeren Bestimmungen nach Basel II bei 9,8%. Damit gehört die Credit Suisse weltweit zu den am besten kapitalisierten Grossbanken überhaupt. Dies kommt aber nicht nur unserem Unternehmen, sondern auch unseren Kunden zugute. Mit unserer starken Kapitalbasis gelten wir angesichts der volatilen Märkte bei unseren Kunden als verlässlicher Partner. Wir konnten dadurch Neukunden und Neugelder von Konkurrenten gewinnen.

Dies sind die wichtigsten Gründe, weshalb wir in einem sehr schwierigen Marktumfeld besser bestehen konnten als einige unserer Konkurrenten und warum wir auch für die Zukunft weiter gut aufgestellt sind. Darüber hinaus bringen uns das ausgewogene Geschäftsportfolio, unsere weltweite Präsenz und natürlich unser integriertes Geschäftsmodell entscheidende Vorteile. Diese Stärken führen dazu, dass die Credit Suisse in jedem Konjunkturzyklus weiter wachsen und ihre Effizienz steigern kann. Diese Stärken haben jedenfalls dazu geführt, dass wir die Stürme des Jahres 2007 gut überstanden haben. Wir erzielten ein Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen von CHF 7,8 Mia. oder 6% weniger als im Rekordjahr 2006 – dies ist sowohl relativ als auch absolut gesehen ein sehr gutes Resultat.

Nun zum Finanz- und Geschäftsergebnis 2007:

Das Private Banking erzielte 2007 einen rekordhohen Gewinn vor Steuern und Nettoertrag. Die wiederkehrenden Erträge erhöhten sich deutlich. Dies ist auf unseren wachsenden Erfolg beim Angebot von hochwertigen Finanzlösungen für Privatkunden zurückzuführen. Im Wealth Management haben wir unsere internationale Präsenz weiter ausgebaut. Im Jahr 2007 eröffneten wir Niederlassungen in Australien, China, Israel, Kasachstan, Österreich und an zahlreichen Standorten in den USA. Dem Wealth Management flossen 2007 Netto-Neugelder von CHF 50,2 Mia. zu. Damit wurde unsere Zielvorgabe von 6,0% Zuwachs pro Jahr übertroffen.

Unser Private Banking hat hervorragende Wachstumsaussichten. Potenzial bieten einerseits die Schwellenländer, wo die Bildung von privatem Vermögen unvermindert zunimmt, und andererseits die etablierten Volkswirtschaften, die nach wie vor die wichtigsten Märkte für das Private Banking sind. Um das Wachstum in diesem Bereich voranzutreiben, planen wir bis 2010 vor allem in Asien, im Nahen Osten und in Lateinamerika 1000 neue Relationship Managers einzustellen. Im kommenden Geschäftsjahr wollen wir den Anteil der aktiv verwalteten Kundenvermögen erhöhen und unsere Marktdurchdringung in den Segmenten der vermögenden und sehr vermögenden Kunden weltweit ausbauen. Ein besonderes Augenmerk gilt auch unserem Schweizer Geschäft, das aussergewöhnlich stabile und konsistente Erträge generiert.

Das zweite Kerngeschäft unserer integrierten Bank ist das Investment Banking. Die Credit Suisse gehört zu den wenigen Investmentbanken, die global tätig sind. Wir sind an 57 Standorten in 26 Ländern tätig. Dazu gehört seit langem eine aussergewöhnlich starke Präsenz in den Schwellenländern von Lateinamerika, Asien, Osteuropa und des Nahen Ostens.

Die Verwerfungen an den Kreditmärkten hatten 2007 äusserst negative Auswirkungen auf das Ergebnis des Investment Banking. Der Vorsteuergewinn fiel gegenüber 2006 um 39%. Dabei verringerte sich der Nettoertrag im Jahresvergleich um 7% auf rund CHF 19 Mia. Die Netto-Wertminderungen im Bereich Leveraged Finance und strukturierte Produkte beliefen sich 2007 auf rund CHF 3,2 Mia. und fielen damit geringer aus als bei vielen unserer Konkurrenten.

Im Jahr 2007 profitierten wir von einer wachsenden Vielfalt der Ertragsquellen im Investment Banking. Deshalb streben wir auch eine weitere Diversifizierung in diese Richtung an. Das Investment Banking reagierte rasch auf das veränderte Marktumfeld und reduzierte in den von der Krise betroffenen Bereichen die Geschäftstätigkeiten und verlagerte Ressourcen und Investitionen in Geschäftsbereiche mit grossem Potenzial und hohen Margen wie algorithmischer Handel, Rohstoffe, Derivate, Life Finance und Prime Services. Unser Investment Banking hat zwar den schwierigen Marktbedingungen relativ gut getrotzt, doch haben auch wir Fehler gemacht und daraus unsere Lehren gezogen.

Wie Walter Kielholz in seiner Rede erwähnte, veröffentlichten wir letzten Monat die Ergebnisse einer internen Untersuchung zur Neubewertung bestimmter Asset-Backed-Securities, die zu einer Revidierung unserer Resultate 2007 führten. Die Untersuchung deckte Hinweise auf ein gezieltes

Fehlverhalten einer kleinen Gruppe von Händlern auf. Ich möchte Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dazu drei Dinge sagen:

1. Der Vorfall ist absolut inakzeptabel.
2. Unser Risikomanagement und unsere Kontrollsysteme sind insgesamt sehr gut, das Problem betraf unsere Handelsabwicklung – und es handelt sich um ein einzelnes Fehlverhalten.
3. Wir haben die notwendigen Massnahmen getroffen und einen umfassenden Sanierungsplan erarbeitet.

Unser drittes Kerngeschäft ist das Asset Management. Dieser Bereich ist für uns sehr wichtig. Das Asset Management ist ein Kernelement unserer integrierten Bankstrategie und erwirtschaftet als eigenständiger Geschäftsbereich hohe Margen. 2007 erzielte das Asset Management ein gutes Finanzergebnis. Dazu beigetragen haben die Neuausrichtung des Geschäfts und die Wachstumsstrategie des Unternehmens. Dem standen jedoch Verluste im Zusammenhang mit Wertschriften gegenüber, die wir von unseren Geldmarktfonds im dritten und vierten Quartal übernahmen. Die Netto-Neugelder wurden 2007 ebenfalls wesentlich durch die Situation der Geldmarktfonds beeinträchtigt: Abflüssen in Höhe von rund CHF 28 Mia. standen Zuflüsse in alternativen Anlagen in Höhe von CHF 25 Mia. gegenüber. In den Bereichen Balanced und Anleihen verzeichneten wir ebenfalls eine positive Entwicklung. Die Zuflüsse bei den alternativen Anlagen dürften künftig das Ertragswachstum antreiben. Auf dieses Geschäft entfallen heute 40% unserer wiederkehrenden Erträge im Asset Management. Wir erweitern die Bandbreite und geografische Reichweite unseres Private-Equity-Angebots und bauen unser internes Hedge-Fonds-Geschäft weiter aus. Ausserdem setzen wir auf die neu eingegangenen Joint Ventures und strategischen Partnerschaften.

Wie kürzlich angekündigt, wurde Rob Shafir, CEO der Region Americas, zum CEO der Division Asset Management ernannt. Eine seiner wichtigsten Aufgaben wird sein, das Asset Management vollständig in die integrierte Bank einzubinden. Unsere Geschäftsbereiche sind gut positioniert, unsere grössten Chancen sehen wir aber als integrierte Bank. Der Erfolg unseres integrierten Geschäftsmodells, das Anfang 2006 eingeführt wurde, übertraf unsere Erwartungen. Doch stehen wir erst am Anfang. Das Modell ermöglicht uns, neue Ertragsquellen zu erschliessen und unsere Effizienz zu steigern.

Wir haben 2007 rund CHF 5,9 Mia. oder rund 17% des Nettoertrags durch divisionsübergreifende Aktivitäten erwirtschaftet. Dies entspricht einer Steigerung um 20% gegenüber dem Vorjahr und widerspiegelt die verstärkte Zusammenarbeit zwischen den drei Divisionen. Es handelt sich dabei um qualitativ hochwertige, nachhaltige Erträge, welche nicht so stark von der Marktsituation abhängig sind. Um das Wachstum weiter voranzutreiben, wollen wir bis ins Jahr 2010 aus der engen Zusammenarbeit aller Geschäftsfelder CHF 10 Mia. erwirtschaften.

Ein Beispiel dafür, wie wir mit unserem integrierten Geschäftsmodell unsere Effizienz steigern können, sind die an verschiedenen Standorten weltweit aufgebauten Dienstleistungszentren, die Centers of Excellence. Den Aufbau dieses Netzwerks haben wir 2007 abgeschlossen. Durch

diese Centers of Excellence können wir unsere Ressourcen weltweit besser nutzen. Auch haben wir durch sie vor Ort und damit kosteneffizient Zugang zu qualifizierten Mitarbeitenden.

Insgesamt haben wir unsere Effizienz deutlich gesteigert. Wir wollen bis 2010, gemessen am Verhältnis von Aufwand und Ertrag, zu den Besten unserer Branche gehören.

Kommen wir nun zu den Ergebnissen des ersten Quartals 2008, die wir gestern bekannt gegeben haben: Unser Geschäftsumfeld erwies sich auch im ersten Quartal 2008 als äusserst schwierig: Die Marktbedingungen verschlechterten sich im März weiter. Dies führte zu erneuten Wertminderungen von CHF 5,3 Mia. im Leveraged-Finance-Geschäft und bei strukturierten Produkten des Investment Banking. So schloss die Credit Suisse das Quartal mit einem Nettoverlust von CHF 2,1 Mia. ab. Seit Beginn der Verwerfungen an den Kreditmärkten verringern wir unsere Risikopositionen. Unsere Engagements in den betroffenen Bereichen haben wir seit dem 30. September 2007 deutlich abgebaut, so beispielsweise im Bereich Leveraged Finance um 65%, im Bereich Geschäftshypotheiken um 46% und im Bereich Wohnbauhypotheiken um 66%. Dies war nur möglich aufgrund unserer Stärke im Vertrieb.

Unser Ergebnis im ersten Quartal ist zweifellos klar unbefriedigend. Doch wir sind weiterhin gut positioniert, um unsere Strategie voranzutreiben und Wachstumschancen zu nutzen, die sich aus den momentanen Marktverwerfungen ergeben. Im Berichtsquartal suchten Kunden vermehrt verlässliche Finanzpartner mit solider Kapitalbasis, zu denen auch die Credit Suisse zählt. Wir verzeichneten daher stabile Zuflüsse an Netto-Neugeldern im Private Banking und eine hohe Kundenaktivität in verschiedenen Geschäftsbereichen, so zum Beispiel bei Prime Services. Unsere Ertragskraft ist weiterhin sehr gut. Abgesehen von den unmittelbar von der Kreditkrise betroffenen Geschäftsbereichen erreichten die meisten Bereiche im ersten Quartal 2008 das Ertragsniveau der entsprechenden Vorjahresperiode. Einige konnten sich sogar verbessern.

Die Wachstumsdynamik in Europa und in den wichtigsten Emerging Markets sowie das robuste Wirtschaftsumfeld in der Schweiz haben geholfen, die negativen Auswirkungen der Marktentwicklungen aufzufangen. So verzeichneten wir im Schweizer Geschäft einen starken Neugeldzufluss. Zudem erzielten wir rund CHF 1,2 Mia. unserer Erträge aus divisionsübergreifenden Aktivitäten. Dieses Ergebnis verdeutlicht die Vorteile unseres integrierten Geschäftsmodells, das Diversifikation und Zusammenarbeit fördert.

Als führendes, weltweit tätiges Finanzinstitut möchten wir auch unsere soziale Verantwortung bestmöglich wahrnehmen. Leider konnten wir diesbezüglich neulich unseren hohen Ansprüchen nicht gerecht werden. Sicher haben Sie in der Presse über unsere Aktion „Fussbälle für die Schweiz“ gelesen. Wir liessen Fussbälle produzieren, die danach in der Schweiz gratis abgegeben wurden. Wir bedauern, dass wir Kinderarbeit bei der Produktion dieser Bälle – trotz entsprechender vertraglicher Zusicherungen und Vorkehrungen bei der Bestellung – im jetzigen Zeitpunkt nicht vollständig ausschliessen können. Dies widerspricht unseren Werten und Grundsätzen und ist für uns inakzeptabel. Wir haben eine Untersuchung eingeleitet, die aufzeigen soll, ob es in der Lieferkette tatsächlich zu Verstössen gekommen ist und wenn ja wie dies passieren konnte. Die Credit Suisse engagiert sich seit Jahren weltweit für die Verbesserung der

Lebenssituation von Benachteiligten, insbesondere auch benachteiligter Kinder. Unabhängig vom Ausgang der Untersuchungen haben wir deshalb beschlossen, das Kinderhilfswerk UNICEF in seinem Einsatz gegen Kinderarbeit mit einem Betrag von einer Million Franken zu unterstützen.

Letztes Jahr haben wir unsere Strategie im Bereich unternehmerische und soziale Verantwortung einer Überprüfung unterzogen und unter dem Motto «Innovate – Educate – Participate» die Lancierung von vier globalen Initiativen beschlossen:

- 1) Zusammenarbeit mit dem Roten Kreuz: Anfang Monat haben wir ein Partnerschaftsabkommen mit dem Internationalen Komitee vom Roten Kreuz unterzeichnet. Als Corporate Partner des IKRK will die Credit Suisse einen direkten Beitrag zur Linderung von Leid und Not auf der ganzen Welt leisten und so ihre Tradition in der Unterstützung humanitärer Anliegen fortsetzen.
- 2) Bildung: Für junge Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern finanzieren wir mehr als 45'000 Ausbildungsplätze – einen pro Mitarbeiter der Credit Suisse.
- 3) Förderung der Mikrofinanz: Wir unterstützen den Auf- und Ausbau von Ausbildungsprogrammen für Mitarbeitende von Mikrofinanzinstituten.
- 4) Bekenntnis zum Klimaschutz: 2006 wurde die Credit Suisse in der Schweiz als erstes Schweizer Grossunternehmen treibhausgasneutral. Bis 2009 wollen wir den gleichen Status weltweit erreichen.

Als global tätiges Finanzinstitut sehen wir unsere Hauptaufgabe darin, unsere Geschäfte gut und verantwortungsvoll zu führen und als Bank erfolgreich zu sein. Wir sind der Ansicht, dass wir diese Aufgabe trotz diverser Schwierigkeiten erfüllt haben. Unser Ergebnis 2007 unterstreicht die Stärke und Tragfähigkeit unseres Geschäftsmodells. In diesem Jahr, 2008, müssen wir nun beweisen, dass wir die aufgebaute Dynamik beibehalten und unseren Kunden und Aktionären auch weiterhin Leistungen auf hohem Niveau bieten können.

Hinter unserem Erfolg stehen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihre Fachkompetenz, ihr Engagement und ihre Verpflichtung, die Bedürfnisse unserer Kunden auch unter schwierigsten Marktbedingungen zu erfüllen, legen die Basis dafür. Ich bin stolz auf die Erfolge, die wir 2007 gemeinsam erzielt haben, und auf die Ziele, die wir uns für 2008 gesetzt haben. Ich danke den Mitarbeitenden für ihren grossen Einsatz und Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionären, für ihr Vertrauen in die Credit Suisse.

* * *