

Credit Suisse in Svizzera avvia la prossima fase di attuazione della strategia: focalizzazione delle unità operative e investimenti nella crescita.

Le misure rispondono ai cambiamenti avvenuti sui mercati e consentono l'ulteriore robusta crescita

Zurigo, 26 agosto 2019 – **La divisione svizzera di Credit Suisse (Swiss Universal Bank; SUB) mette in atto un riassetto organizzativo e una focalizzazione delle unità operative, nonché importanti investimenti, per consolidare e sviluppare la sua leadership come banca svizzera universale e banca per gli imprenditori. La clientela retail e commerciale, che utilizza principalmente prodotti di base, verrà assistita in futuro attraverso la nuova unità operativa indipendente «Direct Banking». Inoltre, il comparto Investment Banking dell'unità operativa Corporate & Investment Banking verrà scorporato e assoggettato direttamente al CEO di SUB. Infine, SUB conferma le proprie ambizioni finanziarie a medio termine e pianifica investimenti vicini al miliardo entro la fine del 2021 nelle attività con la clientela, in particolare negli ambiti digitalizzazione, reclutamento di nuovi collaboratori, consulenza e marketing, puntando nel contempo a ulteriori guadagni di efficienza. Nell'attuazione delle misure rese note oggi, la banca parte da una posizione di forza: la base degli investimenti nella crescita è costituita dalla capacità di Credit Suisse di produrre utili in Svizzera, notevolmente aumentata dal 2015.**

Dalla creazione della divisione Swiss Universal Bank a ottobre 2015, Credit Suisse sta attuando con successo la propria strategia in Svizzera, ottenendo risultati migliori della concorrenza per ciò che riguarda gli indicatori più importanti: crescita degli utili ante imposte, miglioramento del cost-income ratio e rendimento del capitale proprio. La divisione ha incrementato l'utile ante imposte da CHF 1,6 miliardi nel 2015 a CHF 2,2 miliardi nel 2018, e nello stesso periodo il cost-income ratio è stato ridotto dal 68% al 58%. Inoltre, Credit Suisse ha consolidato le sue posizioni di leadership sul mercato come numero uno o numero due nella maggior parte dei segmenti di clientela. Questi progressi rispecchiano tra l'altro l'aumento del volume d'affari a livello di intera SUB da fine 2015, con un rialzo del 16%, ossia di CHF 127 mia. (da CHF 806 mia. a CHF 933 mia.). (*Volume d'affari: definito come la somma del volume di credito complessivo, «assets under management» e «assets under custody»*).

Nuovo orientamento del modello di business in risposta alle mutate esigenze dei clienti

Attualmente le banche si trovano ad affrontare diverse sfide e a operare in un contesto di mercato cambiato, con tassi d'interesse negativi, maggiori pressioni sui margini, digitalizzazione, nuovi concorrenti ed esigenze dei clienti in evoluzione sotto il profilo della tecnologia («high-tech-clients») e dell'approfondimento della consulenza («high-touch clients»). In più, la quota di mercato di Credit Suisse nel retail banking e presso i clienti privati giovani rimane significativamente più bassa che in altri segmenti. Credit Suisse ha quindi deciso di aggiornare il modello di business della propria attività in Svizzera e di effettuare sostanziosi investimenti. In particolare, dal 1° settembre 2019 la clientela retail

e commerciale, che utilizza principalmente servizi e prodotti di base, verrà assistita attraverso la nuova unità operativa «Direct Banking». Inoltre, Swiss Universal Bank attuerà altre modifiche organizzative nell'arco dei prossimi tre anni con investimenti vicini al miliardo in digitalizzazione, consulenza e marketing. La divisione conferma le ambizioni finanziarie espresse all'Investor Day 2018 ossia, con una crescita del fatturato e del volume d'affari superiore al mercato e un cost-income-ratio inferiore al 60%, mantenere anche a medio termine la crescita redditizia, a fronte di un rendimento del capitale regolamentare superiore al 18%. La base per gli investimenti nella crescita è costituita dalla capacità di Credit Suisse di produrre utili in Svizzera, notevolmente aumentata dal 2015, e dagli ulteriori guadagni di efficienza. La divisione può quindi finanziare autonomamente le misure annunciate oggi. Grazie al fatto che le strutture manageriali di Credit Suisse (Svizzera) SA e della divisione SUB sono sostanzialmente coincidenti anche in futuro tutte le decisioni importanti potranno essere messe in atto dallo stesso gruppo di persone.

«Direct Banking»: servizi di base migliorati, accesso più semplice

La nuova unità operativa Direct Banking sarà focalizzata unicamente sulla clientela privata e commerciale che richiede principalmente servizi e prodotti di base. Una nuova gamma di prodotti e prestazioni orientata alle esigenze consentirà un accesso più semplice e rapido ai servizi della banca. Le soluzioni digitali saranno opportunamente abbinata alla consulenza personale, assicurando anche in prospettiva l'attrattiva di Credit Suisse come partner bancario e incrementando al contempo significativamente le quote di mercato nei segmenti «high-tech» assistiti da Direct Banking. A differenza di altri concorrenti, anche in futuro Credit Suisse affiancherà alle soluzioni digitali una focalizzazione sempre maggiore sulle possibilità di contatto individuali. Ad esempio, verrà ampliata sia in termini di orari che di personale la disponibilità per una consulenza telefonica da parte dei collaboratori dei Service Center. Questo servizio sarà completato da possibilità aggiuntive di interazione digitale e assistenza personale nell'ampia rete di succursali nelle regioni. Informazioni più dettagliate sulla nuova offerta e sul sistema delle succursali seguiranno nella prima metà del 2020.

La responsabilità della nuova unità operativa, che con oltre 500 collaboratori assisterà circa un milione di clienti retail e 60 000 clienti commerciali, è affidata a Mario Cramer, finora alla guida del dipartimento IT & Operations di Swiss Universal Bank, che vanta una lunga esperienza di management nel settore finanziario, fra cui 17 anni in Credit Suisse. Con la nuova funzione Mario Cramer sarà membro del Consiglio direttivo di Credit Suisse (Svizzera) SA e della divisione SUB. I due dipartimenti IT e Operations costituiranno due unità separate sotto la direzione di Kirsten Renner e Daniel Eggenschwiler rispettivamente, che riferiranno in linea diretta al COO di Swiss Universal Bank, Robert Wagner.

Thomas Gottstein, CEO di Swiss Universal Bank e di Credit Suisse (Svizzera) SA: «Con la creazione della nuova unità operativa rispondiamo ai forti cambiamenti del mercato degli ultimi anni. Mantenere le posizioni acquisite non era un'opzione praticabile, anche perché siamo convinti che in futuro a essere decisivo per il successo di lungo termine non sarà il primato nella rete di filiali ma quello nell'offerta digitale, integrata dalla disponibilità di consulenza indipendente da orario e luogo e da un servizio di assoluta qualità. Abbiamo affidato la guida della nuova unità operativa, fortemente orientata alla digitalizzazione, a Mario Cramer, un manager di assoluto livello con un ampio background professionale.»

Unità operativa indipendente per Investment Banking Svizzera

Dal 1° settembre, il team Investment Banking di Credit Suisse in Svizzera viene separato da Corporate & Investment Banking e diventa un'unità operativa indipendente, la cui direzione è mantenuta da Jens Haas, che diviene membro del Consiglio direttivo di Credit Suisse (Svizzera) SA e della divisione SUB. Il cambiamento organizzativo riflette l'importanza delle attività di M&A e sui mercati dei capitali per Credit Suisse e apre nuove prospettive di collaborazione nell'ambito degli affari con la clientela commerciale svizzera, principalmente grazie alla possibilità di offrire servizi a clienti molto facoltosi e istituzionali, nonché alla collaborazione con altre divisioni di Credit Suisse Group.

Thomas Gottstein: «Da anni Credit Suisse è leader nell'investment banking in Svizzera, e ha difeso questo primato anche nel 2017 e nel 2018 con l'esperta direzione di Jens Haas. Il cambiamento nell'organizzazione getta le basi per intensificare la già buona collaborazione interna, sia con le unità operative di SUB che assistono aziende, imprenditori, family office e clienti istituzionali, sia con le divisioni internazionali Investment Banking & Capital Markets, International Wealth Management, Asia Pacific e Global Markets.»

Importanti investimenti per i clienti con esigenze di consulenza più complesse

Oltre allo sviluppo della nuova gamma di prodotti per i clienti «Direct Banking» e al riassetto organizzativo dell'Investment Banking, verranno effettuati importanti investimenti per soluzioni digitali negli ambiti in cui è richiesto un elevato livello di consulenza. Ne beneficeranno privati facoltosi, imprenditori, aziende e clienti istituzionali. Progetto, struttura, realizzazione e coordinamento dell'offerta digitale per tutti i segmenti («high-tech» e «high-touch») sono affidati come sempre all'unità Digitalization & Products, guidata da Anke Bridge Haux.

L'attività con elevato grado di consulenza verrà potenziata anche dal punto di vista del personale: entro la fine del 2021 verrà creato un elevato numero a due cifre di ulteriori posti di lavoro nella consulenza alla clientela, in primis negli ambiti seguenti.

- Nell'unità operativa **Wealth Management Clients**, sotto la responsabilità di Serge Fehr, investiremo in particolare negli affari con privati facoltosi, imprenditori e manager (HNW e Entrepreneurs & Executives).
- Nell'unità operativa **Premium Clients**, diretta da Felix Baumgartner e dedicata all'assistenza di clientela molto facoltosa, la consulenza sarà fornita in modo ancora più mirato sullo specifico segmento, con una chiara separazione tra clienti UHNW istituzionali («Single Family Offices») da un lato e dall'altro clienti singoli e famiglie UHNW. Inoltre, le due sedi principali di Zurigo e Ginevra saranno notevolmente rafforzate con nuovi collaboratori.
- Nell'unità operativa **Corporate Banking**, con la direzione di Didier Denat, verrà incrementato il numero di consulenti per le PMI, in modo da consolidare ulteriormente la posizione di leadership come banca per gli imprenditori in Svizzera.
- Nell'unità operativa **Institutional Clients**, guidata da André Helfenstein, la forte dinamica di crescita dei patrimoni in gestione offre la base per un ampliamento della consulenza, dell'offerta e

delle interfacce tecnologiche, in primo luogo della piattaforma Asset Servicing con gli hub a Zurigo, in Lussemburgo, in Polonia e in Irlanda, come pure dell'attività con casse pensioni, External Asset Managers e Financial Institutions.

- L'unità operativa **SUB Sales & ITS Switzerland**, condotta da Damian Hoop, proseguirà la collaborazione con International Trading Services (ITS) / Global Markets sulla piattaforma di negoziazione svizzera. Sono inoltre in programma investimenti nell'ampliamento della competenza sui prodotti per tutti i clienti SUB e l'ulteriore crescita dell'offerta di trading elettronico per tutte le classi d'investimento.

Infine, anche per il futuro sono in programma maggiori investimenti per marketing e sponsoring. Credit Suisse pianifica complessivamente per la Svizzera nel triennio 2019-2021 un volume vicino al miliardo per digitalizzazione e innovazioni IT, per il reclutamento di ulteriori collaboratori nella consulenza e per il settore marketing & sponsorship.

Base per il successo duraturo di Credit Suisse in Svizzera

Le misure annunciate oggi consentiranno a Credit Suisse di confermarsi anche in futuro come banca di prim'ordine, per i clienti privati di tutte le fasce di età, per gli imprenditori, le aziende e i clienti istituzionali; per chi è già nel mondo digitale e per coloro che continuano a preferire il contatto personale.

Thomas Gottstein commenta: «La base degli investimenti è costituita dalla capacità di Swiss Universal Bank di produrre utili, notevolmente cresciuta dal 2015, ma anche da misure di miglioramento dell'efficienza e da una gestione rigorosa dei costi, che rimarrà fondamentale parallelamente agli investimenti. Le iniziative annunciate oggi esprimono chiaramente un orientamento positivo verso il mercato svizzero e costituiscono l'inizio di un percorso che ha una meta chiara: continuare a crescere significativamente e a conquistare quote di mercato, assicurando in questo modo anche sul lungo termine il successo di Credit Suisse come banca universale svizzera.»

Management Committee di Swiss Universal Bank e Consiglio direttivo di Credit Suisse (Svizzera) SA dal 1° settembre 2019

| | |
|------------------|-------------------------|
| Thomas Gottstein | Chief Executive Officer |
|------------------|-------------------------|

Unità dedicate al fronte e ai prodotti

| | |
|-------------------|-------------------------------------|
| Felix Baumgartner | Head Premium Clients |
| Anke Bridge Haux | Head Digitalization & Products |
| Mario Cramer | Head Direct Banking |
| Didier Denat | Head Corporate Banking |
| Serge Fehr | Head Wealth Management Clients |
| Jens Haas | Head Investment Banking Switzerland |
| André Helfenstein | Head Institutional Clients |
| Damian Hoop | Head SUB Sales & ITS Switzerland |

Unità di supporto

| | |
|---------------------|--|
| Antoine Boubli | Chief Financial Officer |
| Philippe Cléménçon* | Chief Risk Officer (riferisce direttamente al Group CRO) |
| Erwin Grob | Chief Compliance Officer (riferisce direttamente al Group CCO) |
| Thomas Grotzer | General Counsel (riferisce direttamente al Group GC) |
| Claude Täschler | Head HR (riferisce direttamente al Group HR) |
| Robert Wagner | Chief Operating Officer |

* Dal 1° gennaio 2020: Serena Fioravanti

Ulteriori informazioni

Media Relations Credit Suisse AG, +41 844 33 88 44, media.relations@credit-suisse.com

Credit Suisse AG

Credit Suisse AG è uno dei maggiori fornitori di servizi finanziari a livello mondiale e fa capo al gruppo imprenditoriale Credit Suisse (di seguito denominato «Credit Suisse»). La nostra strategia si basa sui principali punti di forza di Credit Suisse: il posizionamento come uno degli istituti leader a livello mondiale nella gestione patrimoniale, le spiccate competenze nell'Investment Banking e la solida presenza sul nostro mercato domestico – la Svizzera. Nella gestione patrimoniale adottiamo un'impostazione equilibrata, con lo scopo di beneficiare da un lato della solida base costituita dai patrimoni nei mercati maturi, e dall'altro della notevole crescita della ricchezza nella regione Asia-Pacifico e in altri mercati emergenti, offrendo contemporaneamente i nostri servizi nei principali mercati sviluppati, con particolare focalizzazione sulla Svizzera. Presso Credit Suisse operano circa 46'360 collaboratori. Le azioni nominative di Credit Suisse Group AG (CSGN), la società madre di Credit Suisse AG, sono quotate in Svizzera e, come American Depositary Shares (CS), a New York. Ulteriori informazioni su Credit Suisse sono disponibili all'indirizzo www.credit-suisse.com.

Disclaimer

Il presente documento è stato redatto dal Credit Suisse. Le opinioni ivi espresse sono quelle del Credit Suisse all'atto della redazione e potranno in qualsiasi momento essere soggette a variazione. Il documento ha finalità puramente informative ed è pensato per l'utilizzo da parte del destinatario. Non costituisce né un'offerta, né una sollecitazione da parte o per conto del Credit Suisse alla compravendita di valori mobiliari. Un riferimento alla performance passata non rappresenta una garanzia di pari performance futura. Le informazioni e le analisi contenute all'interno della presente pubblicazione sono state ricavate da fonti ritenute attendibili. Il Credit Suisse non fornisce tuttavia alcuna garanzia in merito alla loro attendibilità e completezza e declina qualsivoglia responsabilità per le perdite derivanti dall'utilizzo di tali informazioni.