

# RAIFFEISEN

---

**Jahresbericht 2020**

Raiffeisen Gruppe





## Wir verbinden Menschen

Menschen zu verbinden ist für uns als genossenschaftliche Bank, die ihren Mitgliedern gehört, Leitprinzip und Auftrag zugleich. Solidarität, Demokratie, Liberalität: Raiffeisen-Werte sind heute genau so aktuell wie früher.

Als kundennächste Bank in der Schweiz war es schon immer unser Ziel, etwas zu bewegen, zu verbinden und damit **Mehrwert** zu schaffen. Jung und Alt, Familien sowie Unternehmen, in den Städten und auf dem Land, lokal und digital – **gemeinsam kann Grosses entstehen.**



Die Brücke, die eine Region attraktiver macht  
Seite 10



Finanzieller Spielraum für uns und unsere Kunden  
Seite 20



Mitbestimmen, wie sich das Tal entwickelt  
Seite 26



Im Einsatz für die Rettungssanität  
Seite 30



Lokal unterstützt durch die Coronazeit  
Seite 36



Gut für das Portemonnaie, das lokale Gewerbe und die Umwelt  
Seite 40

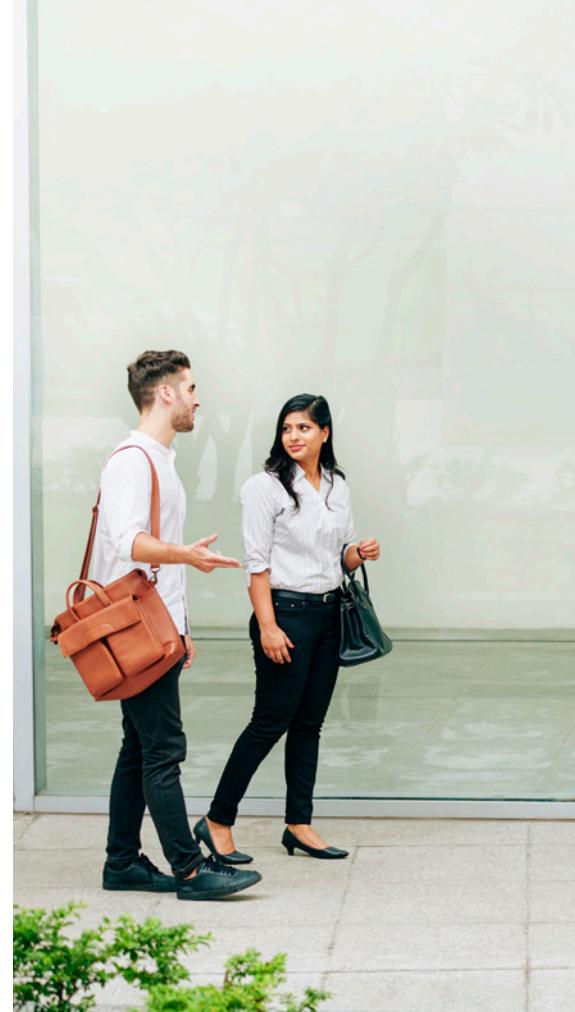
# Inhalt

---

Vorwort	2
Zahlen und Fakten	4
Geschäftsentwicklung	6
Im Gespräch mit Guy Lachappelle und Heinz Huber	8
Profil und Strategie	11

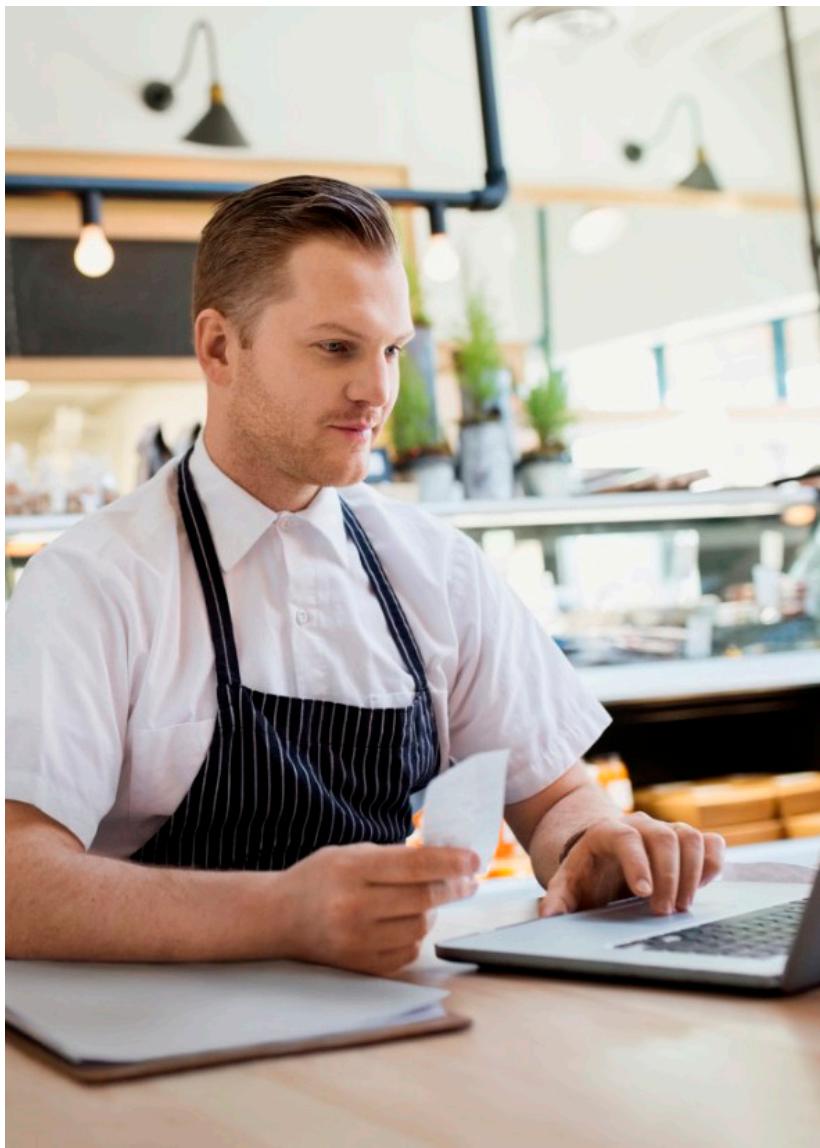
## Mehrwert für

Kundinnen und Kunden	21
Genossenschaftsmitglieder	27
Mitarbeitende	31
Gesellschaft	37
Umwelt	41



**15**

Raiffeisen lebt Nachhaltigkeit



**28**

Die genossenschaftlichen Werte bleiben stark

**38**

Vor Ort persönlich für alle da



Im vorliegenden Jahresbericht erfahren Sie mehr über unsere Genossenschaft und unser Bestreben, Menschen zu verbinden. Alle Zahlen zum Geschäftsjahr 2020 finden Sie zudem im Geschäftsbericht [report.raiffeisen.ch](http://report.raiffeisen.ch)



Dank unserer Kundennähe und dem unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeiter\*innen konnten wir unseren Kundinnen und Kunden auch im Ausnahmejahr 2020 eine verlässliche Partnerin sein.

# Vorwort

**Liebe Leserin  
Lieber Leser**

2020 war ein bewegtes Jahr, in dem wir als Gesellschaft trotz physischer Distanz näher zusammengerückt sind. Raiffeisen war es als innovative Genossenschaftsbank schon immer ein Anliegen, die Menschen in der Schweiz zu verbinden – ob lokal oder digital – und gemeinsam nachhaltig Mehrwert zu schaffen.

Die Raiffeisen Gruppe ist in der Schweiz lokal und regional stark verankert und geniesst ein hohes Vertrauen. Fast die Hälfte der Schweizer Bevölkerung und ein Drittel der Schweizer Unternehmen setzen auf unsere bedürfnisorientierten Lösungen, unsere Beratungskompetenz und unsere einzigartige Kundennähe. Für die Mehrheit unserer Kundinnen und Kunden sind wir ihre Hauptbank. Unsere Mitarbeitenden schätzen die attraktiven Arbeitsbedingungen und den Gestaltungsraum für unterschiedliche Lebensentwürfe.

Dieses Vertrauen geben wir gerne zurück. Unser Engagement für die Gemeinschaft ist fest in unserer DNA verankert. Davon profitieren unsere Mitglieder, lokale Unternehmen, Vereine und gemeinnützige Institutionen. Damit tragen wir zu einer vielfältigen und lebendigen Schweiz bei und schaffen Mehrwert.

Raiffeisen ist die kundennächste Bank in der Schweiz – physisch und digital. Dank unserer Kundennähe und dem unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeitenden konnten wir unseren Kundinnen und Kunden auch im Ausnahmejahr 2020 eine verlässliche Partnerin sein. Unseren KMU-Kunden standen wir mit unkomplizierter und schneller Unterstützung zur Seite.

Die persönliche Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden möchten wir weiter ausbauen und uns noch gezielter von einer Produkt- zu einer Lösungsanbieterin entwickeln. Die Weichen dafür haben wir 2020 mit der Strategie «Raiffeisen 2025» gemeinsam gestellt. 2021 legen wir den Fokus darauf, unser Geschäftsmodell und das Ökosystem Wohnen weiterzuentwickeln sowie unser Anlage- und Vorsorgegeschäft zu stärken. Dabei verfolgen wir einen hybriden Ansatz, der die persönliche Beratung mit digitalen Kanälen verbindet.

Wir freuen uns, Sie auch in Zukunft begleiten zu dürfen und bedanken uns herzlich für das entgegengebrachte Vertrauen.



**Guy Lachappelle**  
Präsident des Verwaltungsrats  
Raiffeisen Schweiz



**Heinz Huber**  
Vorsitzender der Geschäftsleitung  
Raiffeisen Schweiz

---

2020

## Zahlen und Fakten

Die Raiffeisen Gruppe ist die führende Schweizer Retailbank. Die dritte Kraft im Schweizer Bankenmarkt verwaltete per 31. Dezember 2020 Kundenvermögen aus dem Retailgeschäft von 224 Milliarden Franken und Kundenausleihungen von rund 200 Milliarden Franken.

---

### Ergebnis



**967** Mio. Franken

beträgt der **Geschäftserfolg**  
(Vorjahr: 930 Mio. Franken).

**59,4%**

beträgt die **Cost-Income-Ratio**  
(Vorjahr: 61,3 %).

**861** Mio. Franken

beträgt der **Gruppengewinn**  
(Vorjahr: 835 Mio. Franken).

**95%**

Bis zu 95 Prozent des **Gewinns**  
werden thesauriert und **verbleiben**  
**in der Bank.**

---

### Geschäftsstellennetz



**225**

**Raiffeisenbanken** an **824 Standorten**  
betreibt Raiffeisen (Vorjahr: 847 Banken  
an 229 Standorten). Das ist das **grösste**  
**Banken-Geschäftsstellennetz** in der  
Schweiz.

**Über 90%**

der Schweizer Bevölkerung  
erreichen Raiffeisen innerhalb  
von zehn Fahrminuten.

**1'759**

**Bancomaten** unterhält  
Raiffeisen in der ganzen  
Schweiz (Vorjahr: 1'766).

---

### Mitarbeitende



**11'207**

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter  
beschäftigt Raiffeisen (Vorjahr: 10'968).

**14,5** Mio. Franken

investierte Raiffeisen in die  
**Aus- und Weiterbildung**  
ihrer Mitarbeitenden (Vorjahr:  
16,7 Mio. Franken).

---

Genossenschafterinnen und Genossenschafter**1,936 Mio.**

**Genossenschafterinnen und Genossenschafter** sind Teil der Raiffeisen-Gemeinschaft (+27'000 gegenüber Vorjahr).

**139 Mio. Franken**

hat Raiffeisen 2020 in Form von **Mitgliedervorteilen** an ihre Genossenschafterinnen und Genossenschafter zurückgegeben.

---

Kundinnen und Kunden**41%**

der **Schweizer Bevölkerung** sind **Kundinnen und Kunden von Raiffeisen**.

**Rund 33%**

der **Unternehmen** in der Schweiz sind **Kunde von Raiffeisen**.

---

Produkte und Dienstleistungen**Jede 5. Hypothek**

in der Schweiz ist von Raiffeisen vergeben.

**Mehr als 130 Mio.**

Mal haben sich Raiffeisen-Kundinnen und -Kunden im **E-Banking eingeloggt**.

**5'000 Franken**

ist der kleinste Anlagebeitrag für die digitale Vermögensverwaltung «Raiffeisen Rio» via App.

Als erste nationale Schweizer Retailbank hat Raiffeisen im April 2020 basierend auf dem **SARON-Referenzzinssatz** eine Hypothek und einen **Kredit für Firmenkunden lanciert**.

---

Engagement**24'000**

**Covid-Kredite** hat Raiffeisen gesprochen. Insgesamt beträgt das **Kreditvolumen knapp 2 Milliarden Franken**.

**Über 20 Mio. Franken**

für mehr als **1'100 Projekte** wurden seit der Lancierung 2016 über die Spendenplattform **lokalhelden.ch** gesammelt.

## Geschäftsentwicklung

# Raiffeisen mit starkem Jahresabschluss 2020

Raiffeisen hat im vergangenen Jahr erfolgreich und umsichtig gewirtschaftet. Die Raiffeisen Gruppe erzielt 2020 einen Gewinn von 861 Millionen Franken (+3,1 Prozent). Die Kundenvermögen haben um 16,8 Milliarden auf 224 Milliarden Franken zugenommen.



Die Raiffeisen Gruppe hat 2020 erfolgreich und umsichtig gewirtschaftet und ein sehr gutes Ergebnis erzielt.

Raiffeisen hat in einem herausfordernden Umfeld Stabilität bewiesen. Die Gruppe hat erfolgreich und umsichtig gewirtschaftet und ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Die einzelnen Geschäftsbereiche haben sich entlang der strategischen Prioritäten erfreulich entwickelt – insbesondere im Vorsorge- und Anlagegeschäft konnte eine markante Steigerung erzielt werden.

Der Gruppengewinn liegt mit 861 Millionen Franken über dem Vorjahresergebnis (+3,1 Prozent). Dazu beigetragen haben insbesondere die höheren Erträge im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, das Zinsengeschäft und der tiefere Aufwand.

Einmal mehr erweisen sich Stabilität und Sicherheit der Genossenschaftsgruppe als sehr attraktiv. Die Kundenvermögen haben sich um

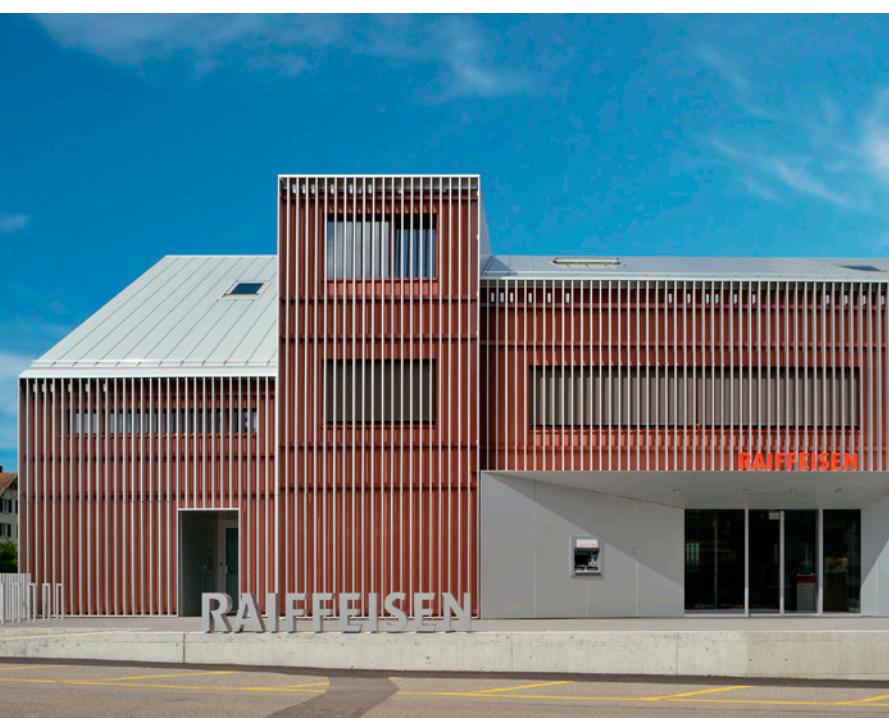
16,8 Milliarden Franken auf 224 Milliarden Franken erhöht (+8,1 Prozent). Darüber hinaus konnten 37'000 neue Kundinnen und Kunden und 27'000 neue Genossenschafterinnen und Genossenschafter dazugewonnen werden. Der anhaltende Kundengeldzufluss erstreckte sich auf alle Regionen der Schweiz und unterstreicht das Vertrauen in die Raiffeisenbanken.

### Starkes Wachstum im Kerngeschäft

Das Bilanzgeschäft der Raiffeisen Gruppe hat sich positiv entwickelt. Die Hypothekarforderungen sind um 2,7 Prozent auf 190,3 Milliarden Franken angestiegen. Damit setzt sich das angestrebte Wachstum auf Marktniveau fort. Der Marktanteil ist mit 17,6 Prozent stabil geblieben – und das bei einer unverändert hohen Qualität des Hypothekarportfolios mit einer sicherheitsorientierten Kreditpolitik als Basis. Damit hält Raiffeisen ihre starke Position im Kerngeschäft.

Ein markanter Anstieg ist bei den Forderungen gegenüber Kunden zu verzeichnen. Die Zunahme beläuft sich auf rund 1,9 Milliarden Franken (+23,1 Prozent). Davon entfallen 1,8 Milliarden Franken auf die Covid-19-Kredite an Schweizer KMU im Rahmen des Garantieprogramms des Bundes. Der Anteil ungedeckter Kredite an Firmenkunden ist mit 2,2 Prozent unverändert tief.

Die Kundeneinlagen sind um 14,2 Milliarden auf 190,4 Milliarden Franken deutlich angestiegen (+8,1 Prozent). Damit hat Raiffeisen ihren Marktanteil von 13,4 Prozent im Vorjahr auf 13,8 Prozent weiter ausgebaut. Als Folge des hohen Wachstums der Kundeneinlagen im Verhältnis zu den Ausleihungen konnte Raiffeisen den Refinanzierungsgrad im Kundengeschäft auf über 95 Prozent weiter steigern. Somit sind die Kundenausleihungen fast vollständig durch Kunden gelder gedeckt. Auch die Depotvolumen haben sich mit einem Plus von 7,7 Prozent erhöht. Dies führt zu einem erfreulich hohen Anstieg der Kundenvermögen um insgesamt 16,8 Milliarden auf 224 Milliarden Franken (+8,1 Prozent).





## Einmal mehr erweisen sich Stabilität und Sicherheit der Genossenschaftsgruppe als sehr attraktiv.

Heinz Huber  
Vorsitzender der Geschäftsleitung  
Raiffeisen Schweiz

### Erträge gestiegen, Kosten gesunken

Das Zinsengeschäft bleibt auch 2020 mit einem Anteil von über 70 Prozent der Hauptertragspfeiler von Raiffeisen. Der Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft konnte trotz angespannter Margensituation im vergangenen Jahr um 43,0 Millionen Franken auf 2,3 Milliarden Franken gesteigert werden (+1,9 Prozent). Sehr erfreulich ist die Entwicklung im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Der Erfolg hat sich gegenüber dem Vorjahr um 35,1 Millionen Franken auf 451 Millionen Franken erhöht (+8,4 Prozent). Insbesondere bei den Vermögensverwaltungsmandaten, Fondssparplandepots und Vorsorgefonds hat Raiffeisen deutlich zugelegt. Die Anzahl und das Volumen der Vermögensverwaltungsmandate haben sich 2020 mehr als verdoppelt, bei Fondssparplan- und Vorsorgedepots betrug das Wachstum jeweils mehr als 20 Prozent. Aufgrund reduzierter Aktivitäten der Kundinnen und Kunden bei Auslandtransaktionen und Devisengeschäften während der Pandemie sind die Erträge aus dem Handelsgeschäft um 13,4 Millionen Franken zurückgegangen (-5,9 Prozent).

Auf der Aufwandsseite verzeichnete Raiffeisen im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang um 54 Millionen Franken (-2,9 Prozent). Dazu beigetragen haben insbesondere die deutlich tieferen Sachkosten (-10,9 Prozent) dank Einsparungen unter anderem aus dem Effizienzprogramm bei Raiffeisen Schweiz. Aufgrund des gestiegenen Geschäftsertrags und der gleichzeitigen Reduktion des Geschäftsaufwands hat sich die Effizienz der Raiffeisen Gruppe weiter verbessert. Die Cost-Income-Ratio hat sich von 61,3 auf 59,4 Prozent reduziert.

Nach detaillierter Prüfung des Firmenkundenportfolios im Hinblick auf die Corona-Pandemie wurden erhöhte Wertberichtigungen auf einzelnen Kreditpositionen gebildet. Im Gegenzug wurden die Mitte Jahr vorsorglich gebildeten Reserven aufgelöst.

### Starke Kapitalisierung und stabile Liquiditätssituation – Vorgaben übertrffen

Raiffeisen ist nach wie vor stark kapitalisiert. Die Gruppe übertrifft die heutigen und zukünftigen Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung komfortabel. Auch die Liquiditätssituation der Gruppe ist ausgezeichnet. Sowohl bei der kurzfristigen Liquidität als auch der langfristige Refinanzierung übertrifft Raiffeisen die regulatorischen Vorgaben deutlich.

### Strategie im Fokus

Raiffeisen ist finanziell sehr gut aufgestellt, hat ein klares Geschäftsmodell und den strategischen Rahmen für die nächsten fünf Jahre festgelegt. Beim Thema Wohnen, den digitalen Lösungen sowie beim Vorsorgen und Anlegen wird Raiffeisen 2021 nochmals spürbar zulegen. Dabei verfolgen wir einen hybriden Ansatz, der die persönliche Beratung mit digitalen Lösungen verbindet. Bereits heute verfügt die Gruppe schweizweit über das dichteste Geschäftsstellennetz und will den Zugang zu Raiffeisen mit dem digitalen Vertriebskanal wesentlich ausbauen und erleichtern.



**861 Mio.**

Die Raiffeisen Gruppe erzielt 2020 einen **Gewinn** von 861 Millionen Franken (+3,1%).

**+37'000**

neue **Kundinnen und Kunden** – Neuzuwachs in allen Regionen der Schweiz.

**224 Mia.**

Die **Kundenvermögen** haben um 16,8 Milliarden auf 224 Milliarden Franken zugenommen.

**+2,7%**

Die **Hypothekarforderungen** sind um 2,7 Prozent gestiegen – angestrebtes Wachstum auf Marktniveau setzt sich fort.

**+20%**

Verdoppelung der Vermögensverwaltungsmandate, über 20 Prozent Wachstum bei **Fondssparplan- und Vorsorgedepots**.

**59,4%**

Die **Cost-Income-Ratio** hat sich von 61,3 auf 59,4 Prozent verbessert.

Im Gespräch

## «Wir sind als Gruppe zusammengewachsen»

Guy Lachappelle, Präsident des Verwaltungsrats, Raiffeisen Schweiz, und Heinz Huber, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Raiffeisen Schweiz, blicken gemeinsam auf das vergangene Jahr zurück und in die Zukunft.

### Heinz Huber, 2020 war ein aussergewöhnliches Jahr. Was war Ihr persönliches Highlight?

Heinz Huber 2020 war für Raiffeisen ein ereignisreiches Jahr. Persönlich habe ich zwei Highlights, die ich herausstreichen möchte. Zum Ersten, wie wir dieses Jahr angesichts der Corona-Pandemie gemeinsam erfolgreich gemeistert haben. Zum Zweiten haben wir im Juni als Gruppe ein richtungsweisendes neues Kapitel geschrieben: Der Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz hat die neue Gruppenstrategie «Raiffeisen 2025» für die Jahre 2021 bis 2025 verabschiedet. Sehr gefreut hat mich die hohe Zustimmung der Raiffeisenbanken. Es war eine eindrückliche Aufbruchsstimmung in der ganzen Gruppe zu spüren. Daran erinnere ich mich noch sehr gut und mit Freude. Das war wohl einer meiner persönlichen Raiffeisen-Momente 2020.

### Und worauf hätten Sie gerne verzichtet?

Heinz Huber Es war ein intensives Jahr – für viele Menschen bedeutet das Coronavirus nicht nur eine gesundheitliche Bedrohung, sondern

auch eine finanzielle Herausforderung. Uns war es an dieser Stelle wichtig, unsere Kundinnen und Kunden bestmöglich zu unterstützen. Beim Kreditprogramm des Bundes waren wir massgeblich an der Ausarbeitung beteiligt. Für uns war es zentral, volkswirtschaftliche Verantwortung wahrzunehmen, für unsere Kundinnen und Kunden in dieser speziellen Zeit da zu sein und als Gruppe unseren Beitrag zu leisten.

### Guy Lachappelle, wie nehmen Sie diese Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe wahr?

Guy Lachappelle Es ist uns als Gruppe im Laufe der vergangenen Monate gelungen, weiter zusammenzuwachsen. Heinz Huber hat die neue Gruppenstrategie erwähnt. Im Dialog mit den Banken, als Gemeinschaftswerk, entstanden, ist sie ein gutes Beispiel für gelungene Partizipation: Die neue Strategie dient uns für die kommenden fünf Jahre als Kompass auf dem gemeinsamen Weg, den wir als Gruppe eingeschlagen haben.

### Warum braucht Raiffeisen eine neue Strategie?

Guy Lachappelle Das Banking wandelt sich in ein branchenübergreifendes Geschäftsmodell. Um in Zukunft investieren zu können, muss Raiffeisen im Kerngeschäft stark bleiben. Das Genossenschaftsmodell und dessen Werte bleiben ein wesentliches Differenzierungsmerkmal und bieten Chancen. Wir wollen die Kundenschnittstelle besetzen, um die persönliche Beziehung aufrechtzuerhalten und den Kundinnen und Kunden Mehrwert zu bieten.

### Mit der Mobiliar wird Raiffeisen auch «Nicht-Bank-Dienstleistungen» anbieten und Sie planen, darüber hinaus weitere Ökosysteme aufzubauen. Ist Raiffeisen zukünftig noch eine Bank?

Heinz Huber Das Bankgeschäft ist und bleibt das Herz von Raiffeisen. Ihm haben wir uns mit



Das Banking wandelt sich in ein branchenübergreifendes Geschäftsmodell.

**Guy Lachappelle**  
Präsident des Verwaltungsrats,  
Raiffeisen Schweiz



**Guy Lachappelle**, Präsident des Verwaltungsrats, Raiffeisen Schweiz



**Heinz Huber**, Vorsitzender der  
Geschäftsleitung, Raiffeisen Schweiz



## Die Chancen der Digitalisierung werden wir nutzen.

Heinz Huber  
Vorsitzender der Geschäftsleitung,  
Raiffeisen Schweiz

Leib und Seele verschrieben, daran halten wir fest. Wir möchten unseren Kundinnen und Kunden aber mehr bieten als nur klassische Bankdienstleistungen: ganzheitliche Lösungen statt einzelne Produkte. Dafür gehen wir Kooperationen mit Partnern ein, die unser Angebot optimal ergänzen. Wir verbinden, was gemeinsam Mehrwert stiftet.

### Sie sprechen die Vision «Raiffeisen verbindet Menschen» an. Sehen Sie darin die Hauptaufgabe einer Bank, Guy Lachappelle?

Guy Lachappelle Raiffeisen ist seit jeher mehr als «nur» eine Bank. Der Grundgedanke des Genossenschaftsmodells – Hilfe zur Selbsthilfe – ist seit Mitte des 19. Jahrhunderts ein nachhaltiges Erfolgsrezept. Unser Ziel war es schon immer, etwas zu bewegen, Zugänge zu schaffen, zu verbinden und damit Mehrwert zu erzeugen. Wir sind die kundennächste Bank der Schweiz. Diese Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden sowie die traditionell enge Verbindung zu unseren Genossenschafterinnen und Genossenschaftern wollen wir künftig weiter ausbauen. So sollen beispielsweise der Austausch mit den Mitgliedern und ihre Mitsprache über die digitalen Kanäle neu organisiert und intensiviert werden.

### Hand aufs Herz: genossenschaftlich und innovativ – passt das wirklich zusammen?

Guy Lachappelle Unbedingt. Unsere über 120-jährige Geschichte belegt die Nachhaltigkeit unseres Genossenschaftsmodells. Unsere genossenschaftlichen Werte sind heute so aktuell wie damals. Wir sind überzeugt, dass man Ziele gemeinsam besser erreicht als im Alleingang. Das ist der Grundgedanke jeder Genossenschaft. Das

ist unsere DNA. Aus unterschiedlichen Perspektiven, Ideen, Erfahrungen und Kompetenzen kann Grosses entstehen.

### Die Digitalisierung ist ein wichtiger Pfeiler Ihrer neuen Strategie. Welche Rolle wird bei Raiffeisen zukünftig die Technik spielen, Heinz Huber?

Heinz Huber Die Chancen der Digitalisierung werden wir nutzen und uns als Smart Follower positionieren. Wir möchten für unsere Kundinnen und Kunden noch besser digital erreichbar sein. Sie sollen wählen können, wie sie mit uns in Kontakt treten möchten: über die Raiffeisenbank vor Ort, telefonisch oder online. Das Kundenerlebnis möchten wir zudem deutlich verbessern. Dafür entwickeln wir beispielsweise ein Kundenportal sowie übersichtliche Online-Dienstleistungen. Kundennähe wird dabei weiterhin grossgeschrieben: im persönlichen Kontakt wie auch digital. Selbstverständlich werden wir aber auch Prozesse und Arbeitsschritte digitalisieren, um effizienter zu sein. Das mag wenig überraschen und ist wohl das Ziel jedes Unternehmens. Die daraus gewonnene Zeit möchten wir aber nicht einsparen, sondern nutzen. Zum Beispiel für die Pflege persönlicher Beziehungen zu den Kundinnen und Kunden, für Austausch und Beratung, für Innovation, Kreativität und für die Weiterentwicklung der Gruppe.

### Wie sieht Raiffeisen im Jahr 2025 aus?

Guy Lachappelle Im Jahr 2025 werden wir eine moderne Genossenschaftsbank sein. Es ist nicht unsere Ambition, Raiffeisen neu zu erfinden. Wir bauen auf ein stabiles Fundament. Bewährtes und Erfolgsrezepte werden wir in die neue Welt übersetzen. Dabei ist es zentral, unsere ungeschlagene Kundennähe mit der digitalen Welt zu verbinden. Ebenso setzen wir weiterhin auf unser dezentrales Geschäftsmodell sowie auf Stabilität und Qualität vor volumengetriebenem Wachstum. Kurzum: Raiffeisen bleibt die Bank, die sich durch ihre genossenschaftliche Struktur und den Nutzen für Kundinnen und Kunden sowie die Gemeinschaft vor Ort deutlich von anderen unterscheidet.



## Die Brücke, die eine Region attraktiver macht

Die Ryssboogäbriggä ist für mich eine Herzensangelegenheit. Sie führt vom Reussdamm zum historischen Gottardo-Säumerpfad. Er ist so leicht erreichbar – ein Gewinn für die ganze Region. Um dieses Projekt zu finanzieren, konnten wir viele Menschen zusammenbringen und sie für die Idee begeistern. Das freut mich sehr.

**Josef Zgraggen (50)**  
Initiantengruppe Ryssboogäbriggä,  
Gemeinderat und Projektleiter in einer  
Küchenfirma, Erstfeld

Die Idee einer Brücke über die Reuss besteht seit mehr als zehn Jahren. Anlauf um Anlauf scheiterte. Wir gaben aber nie auf. Der Verein **Gotthardo-Wanderweg** übernahm schliesslich die Bauherrschaft.



Die Spannbandbrücke mit ihrer filigranen Struktur ist **einzigartig in der Schweiz**. Entworfen haben sie die Ingenieure und Brückenspezialisten Jürg Conzett und Roman Verginer aus Chur.

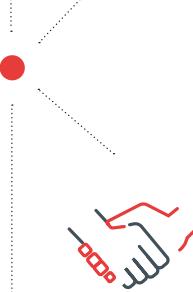
# 338

**Unterstützerinnen und Unterstützer** haben auf lokalhelden.ch insgesamt 211'533 Franken gespendet. Es ist schön, dass so viele Menschen mitzogen. Insgesamt kostete die Brücke 650'000 Franken.



Am 12. August 2020 konnten wir die Brücke eröffnen. Wir haben sie im Urner Dialekt auf den Namen **Ryyssboogäbrigga** getauft.

Mit **lokalhelden.ch** hat Raiffeisen eine Plattform geschaffen, um Gelder für gemeinnützige Projekte wie unsere Brücke zu sammeln. Manche nennen das Crowdfunding, aber Crowd-donating trifft es wohl besser. Denn unser Vorhaben ist nicht gewinnorientiert: Die Brücke dient Wanderern und Ausflüglern, die unser schönes Urnerland und unsere Geschichte entdecken wollen.



Die Brücke liegt zwischen den **drei Gemeinden** Erstfeld, Schattdorf und Attinghausen. Zusammen mit dem **Kanton Uri** kommen sie für den Unterhalt der Brücke auf.



An der **Gotthard-Raststätte**, die auf der Ostseite der Brücke liegt, können sich die Ausflügler nun verpflegen. Zudem sorgen der Lernende **Kevin Dittli** und sein Team für Sauberkeit und Ordnung auf und in der Nähe der Brücke. Das dient allen.

## Profil und Strategie

Als genossenschaftliche Bank ist Raiffeisen seit über 100 Jahren nahe bei ihren Kundinnen und Kunden. Wir tun, was wir sagen – und halten, was wir versprechen. Mit einzigartigen, innovativen Lösungen verbinden wir Menschen und schaffen lokal und digital Mehrwert.

---

## Unternehmensprofil

# Aus Überzeugung genossenschaftlich

Raiffeisen ist genossenschaftlich organisiert, lokal verankert und verfügt über das dichteste Geschäftsstellennetz in der Schweiz. Das macht ihre Stärke aus.

Raiffeisen ist die drittgrösste Bankengruppe der Schweiz. Seit über 120 Jahren funktioniert sie als Genossenschaft – und damit wie eine Schweiz im Kleinen. Liberalität, Demokratie und Solidarität charakterisieren ihre Organisation und ihre Haltung. Raiffeisen erbringt professionelle Dienstleistungen im Retailbanking, wächst qualitativ und schafft Mehrwert für Kundinnen und Kunden, ihre Mitglieder und die Gesellschaft.



Wir verbinden betriebs-  
wirtschaftliche Grundsätze  
mit genossenschaftlichen  
Werten, indem wir Vorteile  
an unsere Mitglieder  
weitergeben.

### Die Raiffeisen-Werte sind aktueller denn je

Als Bank, die nahe bei ihren Kundinnen und Kunden ist, pflegen wir traditionelle genossenschaftliche Werte, denn diese sind in der heutigen schnelllebigen Zeit wichtiger denn je.



### Demokratie

Mitbesitzen, mitbestimmen, mitmachen – und zwar jedes Mitglied mit einer Stimme – ist der demokratische Wesenskern der Genossenschaft. Entscheide werden demokratisch gefällt.



### Solidarität

Sich gegenseitig zu unterstützen, gegenseitig und solidarisch zu haften, ist historisch betrachtet eine genossenschaftliche Errungenschaft. Solidarität funktioniert ausschliesslich auf der Basis von gegenseitigem Vertrauen.



### Liberalität

Hilfe zur Selbsthilfe ist der liberale Grundsatz überhaupt. Selbstmotiviert, selbstbestimmt, unabhängig, jedoch gemeinsam mit Gleichgesinnten eine Aufgabe, eine Herausforderung anpacken, selbst entscheiden und selbst organisieren – dies sind freiheitliche Voraussetzungen für das Funktionieren eines erfolgreichen genossenschaftlichen Unternehmens. Liberalität unterstreicht die Autonomie der Genossenschaftsbanken.



### Die Raiffeisen-Unternehmenswerte schaffen Vertrauen

Die unternehmerischen Werte prägen unsere Kultur und leiten unser Verhalten und unser Handeln im Umgang mit internen und externen Anspruchsgruppen.



#### Glaubwürdigkeit

Wir tun, was wir sagen, und halten, was wir versprechen. Wir sind glaubwürdig, indem wir verlässlich und beständig handeln und verständliche, nachvollziehbare Entscheidungen treffen. Wir kommunizieren wahr und präzise sowie in Übereinstimmung mit den effektiven Gegebenheiten.



#### Nachhaltigkeit

Wir tragen der Langlebigkeit unseres Geschäftsmodells Sorge. Wir streben nachhaltige Beziehungen mit Genossenschaftern, Kundinnen und Kunden, Mitarbeitenden und Geschäftspartnern an und pflegen diese. Wir übernehmen Verantwortung in Wirtschaft und Gesellschaft.



**225**

Raiffeisenbanken sind juristisch und organisatorisch selbstständige Genossenschaften mit selbstgewählten Verwaltungsräten und einer unabhängigen Revisionsstelle.



#### Unternehmertum

Wir nehmen auf allen Ebenen die Verantwortung für unser Tun wahr. Wir handeln eigenständig und verantwortungsvoll. Wir sind unternehmerisch, indem wir Entwicklungschancen wahrnehmen und gezielt und verantwortungsbewusst mit Risiken umgehen.



#### Nähe

Die Raiffeisenbanken sind in der Bevölkerung verankert. Wir richten uns lokal-regional aus und vernetzen uns im Markt. Wir kennen und verstehen unsere Kundinnen und Kunden, wir beraten sie bedürfnisgerecht und professionell. Unsere Entscheidungswege sind kurz.

**824**

An 824 Standorten ist Raiffeisen präsent. Damit verfügt sie über das **dichteste Geschäftsstellennetz** der Schweiz.



## 1,936 Mio.

**Genossenschafterinnen und Genossenschafter** sind mit ihrem Anteilschein gleichzeitig auch Mitbesitzerinnen und Mitbesitzer.

## 225

Raiffeisenbanken und insgesamt 824 Geschäftsstellen.

## 21

Die Raiffeisenbanken sind in 21 **Regionalverbänden** zusammengeschlossen, die als Vereine organisiert sind.

## Das macht die Raiffeisen Gruppe einmalig

Die Raiffeisen Gruppe in der Schweizer Bankenlandschaft etwas Einmaliges.

Jede der 225 Raiffeisenbanken ist eine juristisch und organisatorisch selbstständige Genossenschaft mit selbstgewählten Bankbehörden. Träger der jeweiligen Bank sind die Mitglieder der Genossenschaft. Mit ihrem Anteilschein sind sie gleichzeitig auch Mitbesitzerinnen und Mitbesitzer.

Raiffeisen Schweiz führt die gesamte Raiffeisen Gruppe strategisch. Ebenfalls ist sie verantwortlich für die gruppenweite Risikosteuerung und -überwachung, die Liquiditäts- und Eigenmittelhaltung sowie die Refinanzierung der Gruppe. In der Rolle einer Zentralbank übernimmt Raiffeisen Schweiz zudem Tresorerie-, Handels- und Transaktionsfunktionen.

Alle Raiffeisenbanken sind in 21 Regionalverbänden zusammengeschlossen. Diese sind als Vereine organisiert und bilden das Bindeglied zwischen Raiffeisen Schweiz und den einzelnen Raiffeisenbanken. Die Regionalverbände pflegen den Kontakt mit den kantonalen Wirtschaftsverbänden und -behörden und vertreten die Interessen der Raiffeisenbanken in den entsprechenden Gremien.

### Vor Ort bei den Kundinnen und Kunden

Jede Raiffeisenbank ist in ihrem geografisch definierten Geschäftskreis tätig. Oft kennen die Mitarbeitenden ihre Kundinnen und Kunden persönlich, das Geld bleibt in der Region und damit der lokalen Wirtschaft erhalten. Seit zehn Jahren ist die Erreichbarkeit von Raiffeisen unverändert: Über 90 Prozent der Einwohnerinnen und Einwohner der Schweiz erreichen eine Raiffeisenbank innerhalb von zehn Autofahrminuten. Die Raiffeisenbanken unterstützen ihre Regionen zudem als attraktive Arbeitgeberinnen, zuverlässige Steuerzahlerinnen sowie als Sponsorinnen lokaler Vereine und Initiativen.

### Solidarisches Sicherheitsnetz auf allen Ebenen

Die Raiffeisen Gruppe hat in ihren Statuten ein ausgewogenes und auf gegenseitige Haftung beruhendes Sicherheitsnetz verankert. Zusammen mit dem Solidaritätsfonds als Reserve zur Abdeckung von Risiken ist die Gruppe in der Lage, Schadensfälle und Verluste, die über die Kraft der einzelnen Raiffeisenbanken hinausgehen, zu decken. Die Gewinne werden bis zu 95 Prozent thesauriert und bleiben so zum grössten Teil im Unternehmen. Das schafft grosse Sicherheit für die Kundinnen und Kunden.

### Raiffeisen vertritt ihre Interessen eigenständig

Im Rahmen der Erarbeitung ihrer neuen Strategie hat Raiffeisen ihre Rolle in der Mitgestaltung der politischen Rahmenbedingungen kritisch überprüft. Sie ist deshalb per 31. März 2021 aus der Schweizerischen Bankiervereinigung ausgetreten und vertritt ihre Interessen neu eigenständig. Raiffeisen stärkt damit das Engagement für die Interessen ihrer Kundinnen und Kunden und äussert sich eigenständig zu gesetzgeberischen und aufsichtsrechtlichen Themen.

## Meinungsaustausch zwischen Raiffeisenbanken und Raiffeisen Schweiz

2019 hat Raiffeisen eine neue Governance geschaffen, die den Austausch zwischen den Raiffeisenbanken und Raiffeisen Schweiz fördert. Im Juni 2020 fand die erste Generalversammlung von Raiffeisen Schweiz mit dem Prinzip «Eine Bank – eine Stimme» statt. Auch der 2019 institutionalisierte Meinungsaustausch zwischen den Raiffeisenbanken und Raiffeisen Schweiz nahm im Jahr 2020 Fahrt auf: Die Eignergremien, das heisst der Rat der Raiffeisenbanken, die Koordination Fachgremien und die Fachgremien, wurden konstituiert und haben ihre Arbeit aufgenommen. Die Aufgabe der Gremien ist der gezielte Austausch mit den Organen von Raiffeisen Schweiz. Ziel ist es, die Zusammenarbeit weiter zu stärken. Mehr zur Gruppen-Governance im Geschäftsbericht: [report.raiffeisen.ch/de-corporate-governance](http://report.raiffeisen.ch/de-corporate-governance)

## Raiffeisen lebt Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist ein zentrales Element der Strategie «Raiffeisen 2025». Raiffeisen will zu einer nachhaltigen Entwicklung beitragen – in Einklang mit Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt – und langfristig erfolgreich sein.

Nachhaltigkeit ist seit jeher ein Unternehmenswert von Raiffeisen und eine tragende Säule der Genossenschaftsidee. Gleichzeitig ist Nachhaltigkeit ein wesentlicher Aspekt der Marke Raiffeisen und bietet der Bankengruppe verschiedene Geschäftschancen. Bereits seit 20 Jahren zählen nachhaltige Vorsorge- und Anlageprodukte zum Angebot. Als erste Bank in der Schweiz überhaupt hat Raiffeisen die energetische Beratung in die Hypothekarberatung systematisch integriert. 2019 emittierte Raiffeisen den ersten Sustainability Bond auf dem Schweizer Kapitalmarkt.

In der Strategie «Raiffeisen 2025» ist Nachhaltigkeit als wichtiger Bestandteil verankert. Raiffeisen legt grossen Wert auf eine transparente Offenlegung und kontinuierliche Stärkung ihrer Nachhaltigkeitsleistung. 2020 hat Raiffeisen ihr Nachhaltigkeitsmanagement weiter ausgebaut und neue strategische Nachhaltigkeitsziele festgelegt.



### Raiffeisen will

- langfristig Mehrwert schaffen;
- mit Transparenz und Fairness hohe Kundenzufriedenheit erzielen;
- Produkte und Dienstleistungen mit einer nachhaltigen Entwicklung in Einklang bringen;
- Entwicklung und Diversität bei ihren Mitarbeitenden fördern;
- bei den CO<sub>2</sub>-Emissionen bis spätestens 2050, im Betrieb bis 2030 «Netto-Null» erreichen.



### Mehr zum Thema Nachhaltigkeit

Ökonomische Nachhaltigkeit  
Mehrwert für Genossenschafterinnen und Genossenschafter  
[Seite 27](#)

Mehrwert für Kundinnen und Kunden  
[Seite 21](#)

Soziale Nachhaltigkeit  
Mehrwert für Mitarbeitende und  
Mehrwert für die Gesellschaft  
[Seite 31 und 37](#)

Ökologische Nachhaltigkeit  
Mehrwert für die Umwelt  
[Seite 41](#)

Gesamter Nachhaltigkeitsbericht  
Geschäftsbericht  
→ [report.raiffeisen.ch/nachhaltigkeit](http://report.raiffeisen.ch/nachhaltigkeit)



Unsere Genossenschafterinnen und Genossenschafter verpflichten uns zu Nachhaltigkeit.

Dr. Christian Hofer  
Leiter Corporate Responsibility & Nachhaltigkeit  
bei Raiffeisen Schweiz

## Strategie «Raiffeisen 2025»

# Unsere Genossenschaft verbindet Menschen

Im Juni 2020 hat der Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz die Strategie «Raiffeisen 2025» verabschiedet. Sie definiert, wo die Reise der Raiffeisen Gruppe hingehört, wie sich Raiffeisen im Bankenmarkt Schweiz präsentieren will und wie dieser Weg gemeinsam mit allen Raiffeisenbanken erfolgreich beschritten werden kann.



## Unsere Vision

Raiffeisen – die innovative Genossenschaftsbank verbindet Menschen.

Wir begeistern mit einzigartigen Lösungen, um Menschen in der Schweiz lokal und digital zu vernetzen und gemeinsam Mehrwert durch unsere nachhaltig gelebten genossenschaftlichen Werte zu generieren.

### Die Herausforderungen

Vergleichsportale, Finanzplattformen und digitale Geschäftsmodelle beeinflussen und verändern die Kundenbeziehungen anhaltend. Kundinnen und Kunden entscheiden heute, wie, wann und wo sie mit ihren Finanzpartnern agieren. Sie erwarten dabei, alle Dienstleistungen über alle Kanäle – digital und persönlich – zu erhalten. Zudem wandelt sich das klassische Banking in ein branchenübergreifendes Geschäftsmodell.

Zu den veränderten Kundenbedürfnissen kommen rasante Technologiefortschritte hinzu. Durch den Markteintritt branchenfremder Unternehmen oder Fintechs verändert sich der Wettbewerb zunehmend. Auch das anhaltende Negativzinsumfeld beeinflusst das Kerngeschäft von Banken. Um in die Zukunft investieren zu können, muss Raiffeisen im Kerngeschäft stark bleiben, die Wertschöpfungsketten erweitern und die Kundenschnittstelle noch aktiver besetzen.

### Unsere Antwort

Die Strategie «Raiffeisen 2025» ist die Antwort auf die Herausforderungen der Zukunft. Raiffeisen hat den Anspruch, die persönliche Bezie-

hung zu ihren Kundinnen und Kunden weiter auszubauen, noch stärker auf ihre veränderten Bedürfnisse einzugehen und sie mit einzigartigen Lösungen zu begeistern. Am dezentralen Geschäftsmodell hält die Gruppe fest. Die traditionell enge Verbindung der Raiffeisenbanken zu ihren Genossenschafterinnen und Genossenschaftern wird weiter gestärkt. Mit dem Ausbau der Geschäftsfelder privates Wohneigentum, Firmenkunden sowie Vorsorgen und Anlegen will sich Raiffeisen von der Produkt- zur Lösungsanbieterin entwickeln. Kundinnen und Kunden profitieren zukünftig von einem ganzheitlichen und durchgängigen Angebot in diesen Bereichen. Durch neue Technologien und die Optimierung von Prozessen sowie die Nutzung neuer Technologien gewinnt Raiffeisen an Effizienz und es bleibt mehr Zeit für die Betreuung der Kundinnen und Kunden.

### Unser Versprechen

Im Sinne des genossenschaftlichen Gedankens streben wir eine gewinn- und effizienzorientierte, jedoch nicht eine auf kurzfristige Gewinnmaximierung ausgerichtete Geschäftskultur an. Wir setzen dabei konsequent auf Vertrauen, Stabilität sowie Qualität und nicht auf ein rein volumengetriebenes Wachstum.

## Strategie «Raiffeisen 2025»

Die Gruppenstrategie «Raiffeisen 2025» definiert die Vision, die strategischen Stossrichtungen und Initiativen der Raiffeisen Gruppe für die Jahre 2021 bis 2025. Sie zeigt die gruppenweite Vorstellung, wie sich Raiffeisen im Bankenmarkt Schweiz präsentieren will, und gibt die gemeinsame Richtung für alle Raiffeisenbanken vor. Die Gruppenstrategie unterstützt die lokal tätigen Raiffeisenbanken und liefert ihnen Impulse für ihre eigene Strategiearbeit. In die Umsetzung werden 550 Millionen Franken investiert. Damit sollen ab 2025 Effizienzgewinne und zusätzliche Erträge von jährlich total 500 Millionen Franken generiert werden.

## Wir wollen Mehrwert generieren

Unser Ziel ist klar: Wir wollen auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden eingehen und sie mit einzigartigen Lösungen begeistern. Wir wollen Mehrwert generieren durch nachhaltig gelebte genossenschaftliche Werte und Menschen in der Schweiz lokal und digital vernetzen. Sechs strategische Stossrichtungen geben den Weg vor.



### Wir richten unsere Leistungen konsequent auf die Kundenbedürfnisse aus.

Wir wollen unsere Kundenbeziehungen halten, ausbauen und neue Kundinnen und Kunden dazugewinnen. Dafür setzen wir konsequent auf Kundinnen und Kunden ausgerichtete physische und digitale Lösungen und Dienstleistungen. Unsere Entscheidungen treffen wir rasch und vor Ort, nahe bei den Kundinnen und Kunden.



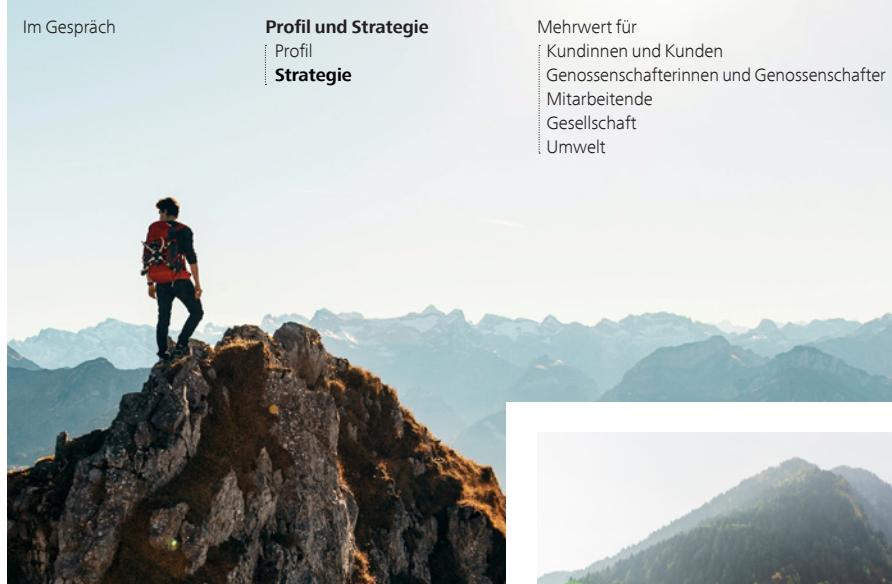
### Wir entwickeln unser Geschäftsmodell weiter zur Lösungsanbieterin.

Das Bankgeschäft ist und bleibt unsere Basis. In Zukunft wird aber die Verzahnung von Bankdienstleistungen mit Nicht-Bank-Dienstleistungen an Relevanz gewinnen. Dem wollen wir mit der Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells von der Produkt- zum Lösungsanbieterin Rechnung tragen. Mit branchenübergreifenden Ökosystemen bringt Raiffeisen zusammen, was Mehrwert stiftet.



### Wir standardisieren und digitalisieren unsere Prozesse.

Unser Ziel sind einfache, standardisierte und automatisierte Prozesse. Damit erhöhen wir den Handlungsspielraum der Raiffeisenbanken, verbessern die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe und ermöglichen neue Partnerschaften. So haben wir mehr Zeit für unsere Kundinnen und Kunden.



### Wir differenzieren uns als nachhaltige Genossenschaft.

Wir sind überzeugt, dass wir zusammen stärker sind und gemeinsam mehr erreichen. Als Bank, die nahe bei ihren Kundinnen und Kunden ist, pflegen wir genossenschaftliche Werte wie Solidarität und Demokratie, denn diese sind in der heutigen schnelllebigen Zeit wichtiger denn je. Raiffeisen bleibt die Bank, die sich durch ihre genossenschaftliche Struktur, den Nutzen für Kundinnen und Kunden sowie für die Gemeinschaft vor Ort in der Wahrnehmung deutlich abhebt.



### Wir entwickeln uns zu einer lernenden Organisation mit hoher Veränderungsfähigkeit.

Raiffeisen will zu den zehn besten Arbeitgeberinnen der Schweiz gehören. Dazu entwickeln wir eine auf zukünftige Herausforderungen ausgerichtete Führungskultur und schaffen ein modernes Arbeitsumfeld. Durch lebenslanges Lernen stärkt Raiffeisen die Innovationsfähigkeit. Damit wollen wir unsere Mitarbeitenden fördern und ihnen attraktive berufliche Perspektiven bieten.



### Wir nutzen neue Technologien aktiv.

Das Kundenerlebnis wird durch den Einsatz neuer Technologien und die Nutzung von Daten wesentlich verbessert. Ein Mobil- und Multi-Banking-Ansatz sowie ein neues Kundenportal sollen dafür sorgen, dass für Privat- und Firmenkunden sämtliche relevanten Bankdienstleistungen auf einen Klick verfügbar sind.





## «Wir setzen auch in Zukunft auf hybride Lösungen»

Raiffeisen will ihren Kundinnen und Kunden einen einfachen und verständlichen Zugang zu Bankgeschäften ermöglichen – physisch und digital. Kathrin Wehrli, Geschäftsleitungsmitglied und Leiterin Produkte & Investment Services bei Raiffeisen Schweiz, zeigt auf, was Kundinnen und Kunden 2021 erwarten dürfen.

**Kathrin Wehrli, Raiffeisen hat 2020 ihre Strategie für die nächsten fünf Jahre entwickelt. Wo sehen Sie die Schwerpunkte für 2021?**

Als Genossenschaftsbank wollen wir allen Menschen einen einfachen Zugang zu fairen, verständlichen Lösungen bieten und sie umfassend zu Themen rund um Vermögensaufbau und Vermögenssicherung beraten. Wir streben ein möglichst nahtloses Zusammenspiel zwischen digitalen Kanälen und persönlichen Kontaktpunkten an: Unsere Kundinnen und Kunden sollen wählen können, wie sie mit uns interagieren möchten. Zudem haben wir bereits 2020 damit begonnen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, Ökosysteme auszubauen und unser Vorsorge- und Anlagegeschäft zu stärken. Hier werden wir auch 2021 den Fokus legen.

**Insbesondere Ihr Departement beschäftigt sich intensiv mit diesen Themen. Wie will sich Raiffeisen im Vorsorge- und Anlagegeschäft von anderen Banken differenzieren?**

Wir setzen auf Lösungen, die einfach, transparent und professionell sind. Im Herbst 2020 haben wir die digitale Vermögensverwaltung «Raiffeisen Rio» lanciert. Damit können Kundinnen und Kunden mit ihrem Smartphone über eine App in aktiv verwaltete Finanzanlagen investieren, und das bereits mit einer Einlage ab 5'000 Franken. Diesen hybriden Ansatz, der das bestehende Angebot der persönlichen Beratung mit digitalen Lösungen ergänzt, wollen wir auch in Zukunft verfolgen. Hier können wir für unsere Kundinnen und Kunden einen echten Mehrwert bieten.

**2020 ist Raiffeisen mit der Mobiliar eine strategische Partnerschaft eingegangen. Was können Kundinnen und Kunden davon erwarten?**

Seit dem 1. Januar 2021 arbeiten die Mobiliar-Generalagenturen und die Raiffeisenbanken zusammen, um die Kundinnen und Kunden in



Mit digitalen  
Lösungen gewin-  
nen wir Zeit für  
unsere Kundin-  
nen und Kunden.

**Kathrin Wehrli**  
Geschäftsleitungsmitglied und Leiterin  
Produkte & Investment Services bei  
Raiffeisen Schweiz

allen Fragen rund um Versicherung, Vorsorge und Finanzieren zu unterstützen. Zudem wollen Raiffeisen und die Mobiliar künftig in Form von Ökosystemen gemeinsame Produktlösungen und Dienstleistungen für junge Kundinnen und Kunden, Familien und KMU entwickeln. Im Sommer 2021 wird in einem ersten Schritt die gemeinsame Wohneigentümerplattform «LIIVA» lanciert. Hier sollen die spezifischen Bedürfnisse von Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern umfassend bedient werden. «LIIVA» ergänzt und unterstützt die persönliche Beratung.

### Sind weitere Kooperationen geplant?

Wir werden neue Kooperationen eingehen, wenn wir damit Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen können. Im Themenbereich Wohnen wollen wir unsere führende Position ausbauen und das Management des Eigenheims vereinfachen. Im Bereich Vorsorgen und Anlegen möchten wir unseren Kundinnen und Kunden einen weitsichtigen Vermögensaufbau ermöglichen und für KMU wollen wir die Partnerin in der Region sein. Raiffeisen hat das Banken-Know-how; für das Fachwissen in fremden, aber ergänzenden Bereichen gehen wir, wo wir dies als notwendig erachten, mehrwertstiftende Kooperationen ein. Insbesondere im Kontext von Ökosystemen sucht Raiffeisen aktiv nach weiteren Kooperationen im jeweiligen Umfeld.



**Mit Kooperationen schaffen wir Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden.**

Kathrin Wehrli

Geschäftsleitungsmitglied und Leiterin  
Produkte & Investment Services bei  
Raiffeisen Schweiz

### Können Sie ein Beispiel nennen, wo Innovation und Digitalisierung spürbar werden?

Wir möchten die digitale Kundenschnittstelle verbessern, zum Beispiel mit einem geplanten Millennial-Starter-Kit: Junge Menschen sollen ganz einfach Kunden ihrer gewünschten Raiffeisenbank werden und digital mit wenigen Klicks auf die wichtigsten Hilfsmittel wie Karten, E-Banking oder TWINT zugreifen können.



### 5'000 Franken

beträgt die **Mindesteinlage** für die neue digitale Vermögensverwaltung «Raiffeisen Rio».

### Was ist ein Ökosystem?

Wohneigentum bedeutet mehr, als eine Hypothek abzuschliessen. Wie kann ich mein Haus am besten versichern? Wann macht es steuerlich Sinn, die Küche zu modernisieren? Wie und wo verkaufe ich mein Haus?

Das Beispiel aus dem Bereich Wohnen zeigt: Die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden gehen über traditionelle Bankdienstleistungen hinaus. Um unsere Kundinnen und Kunden bestmöglich zu unterstützen, wollen wir die erforderlichen Partner und Anbieter zusammenbringen. In einem solchen Ökosystem bringen alle Akteure und Partner ihr spezifisches Fachwissen ein und verbinden bestehende Angebote mit neuen Ideen. Aus Produkt- werden Lösungsanbieter.

Durch die Partnerschaft mit der Mobiliar will Raiffeisen das Ökosystem im Bereich Wohnen weiter ausbauen. Doch auch in anderen Themenfeldern – beispielsweise im Bereich KMU – will Raiffeisen ihr Geschäftsmodell weiterentwickeln und mittels Ökosystemen Bankdienstleistungen mit anderen Services verzähnen. Kundinnen und Kunden profitieren damit von gebündelten Kompetenzen verschiedenster Anbieter, finden alles an einem Ort und sparen so Zeit.





## **Finanzialer Spielraum für uns und unsere Kunden**

Raiffeisen hat schnell die richtigen Leute an einen Tisch gebracht und ein Angebot zusammengestellt, das auf unser Geschäftsmodell zugeschnitten ist. Dank diesem sind nun weniger finanzielle Mittel gebunden und wir haben die nötige finanzielle Flexibilität, um mehr topmoderne Nutzfahrzeuge einfach und unkompliziert leasen und weitervermieten zu können.

**Bernhard Kerscher (60)**  
Geschäftsführer und Gesellschafter  
des Truckvermieters BFS  
(Business Fleet Swiss), Emmen



Wenn unsere Kunden bei uns ein **Nutzfahrzeug** mieten, erledigen wir für sie im Hintergrund alles. Ob Mischer, Kipper oder Sattelschlepper: Sie müssen nur den Schlüssel entgegennehmen und können losfahren. Und ihre Transporte so zur richtigen Zeit an den richtigen Ort liefern.



Das **Online-Leasingtool** von **Raiffeisen** erleichtert uns die Arbeit sehr. Wir können damit ganz einfach den Leasingzins berechnen und so unseren Kunden rasch und unbürokratisch ein digitales Angebot unterbreiten.

**+40 %**

Um 40 Prozent konnten wir unseren Fuhrpark im Jahr 2020 vergrössern. Auf 130 Fahrzeuge schweizweit. Dass wir neuerdings bei Raiffeisen Trucks leasen können, hat wesentlich zu dieser Steigerung beigetragen.



Wir schätzen es, dass Raiffeisen ihre Expertise auch kleinen und mittleren Betrieben wie uns zur Verfügung stellt. **Anton Lustenberger** berät uns aus dem Raiffeisen Firmenkundenzentrum Zentralschweiz Luzern persönlich und direkt vor Ort.



Mit **Peter Büchi, Leiter Vendor-Leasing & Refinanzierungsmodelle** bei Raiffeisen Schweiz, arbeite ich Hand in Hand. Die hohe Verfügbarkeit unseres Leasingpartners ist sehr wichtig, denn in unserem Geschäft muss oft alles sehr schnell gehen.



Von unserem neuen finanziellen Spielraum profitieren auch unsere Kunden. **Nicole Huber von der Firma Huwag AG** mietet bei uns LKW und kann so schnell und flexibel auf Schwankungen in der Nachfrage reagieren.

## Mehrwert für Kundinnen und Kunden

Wir kennen unsere Firmen- und Privatkunden persönlich – und verfügen über das Know-how einer grossen Schweizer Bank: So sind wir eine verlässliche Partnerin für transparente Finanz- und Vorsorgelösungen.

## Mehrwert für Kundinnen und Kunden

# Wir sind für unsere Kundinnen und Kunden persönlich da

Raiffeisen begleitet Privatkunden und Unternehmen in finanziellen Fragen als verlässliche Partnerin. Unsere Präsenz vor Ort, die persönliche Betreuung, kurze Entscheidungswege und innovative digitale Services zeichnen unsere Kundenbeziehungen aus.



## 143'269'550

Zahlungen wurden mit E-Banking ausgeführt.

## 310'000

Mal wird Raiffeisen-E-Banking durchschnittlich täglich genutzt. 45 Prozent loggten sich mit dem Mobiltelefon ein.

## 670'000

Kundinnen und Kunden nutzen Raiffeisen TWINT.

Raiffeisen ist für ihre Kundinnen und Kunden da: heute, morgen, übermorgen – persönlich vor Ort und über unsere digitalen Kanäle. Langfristige, partnerschaftliche Beziehungen sind dabei für uns genauso wichtig wie gegenseitiges Vertrauen. Wir betreiben als einzige Bank der Schweiz landesweit 824 Geschäftsstellen, mehr als 1'700 Bancomaten und ein E-Banking, das täglich über 310'000 Kundinnen und Kunden nutzen.

### Raiffeisen digital: sicher und einfach

Das Raiffeisen-E-Banking und die Website raiffeisen.ch sind – neben der persönlichen Beratung vor Ort – für die Kundinnen und Kunden wichtige Kanäle, um sich rasch und sicher mit Raiffeisen zu verbinden und ihre Bankgeschäfte zu tätigen.

Das E-Banking von Raiffeisen gibt es mittlerweile seit 20 Jahren. Es erfreut sich wachsender Beliebtheit: Zu Spitzenzeiten verwenden es täglich mehr als eine halbe Million Nutzerinnen und Nutzer. Über 113 Millionen Mal haben sich Kundinnen und Kunden im vergangenen Jahr eingeloggt, um Rechnungen zu bezahlen, Börsenaufträge zu platzieren, Bargeld in Fremdwährungen portofrei und sicher nach Hause zu bestellen, die Limite anzupassen oder den Karten-PIN zu ändern. Raiffeisen wird die digitalen Kanäle in den kommenden Jahren weiter stark ausbauen.

### Den Beratungstermin online vereinbaren

Wir wollen es unseren Kundinnen und Kunden leicht machen, mit uns in Kontakt zu treten. Neu gibt es bei vielen Raiffeisenbanken die Möglichkeit, via Website einen Termin für eine Beratung zu vereinbaren. Für das persönliche Gespräch können Interessierte das passende Datum und die gewünschte Beraterin oder den Berater direkt online auswählen.

### Kontaktlos bezahlen mit Raiffeisen

#### TWINT

Die Corona-Pandemie verändert das Bezahlverhalten der Schweizerinnen und Schweizer: Sie verzichten auf Bargeld und bevorzugen digitale, mobile Bezahllösungen. Mit Raiffeisen TWINT zahlen schon über 700'000 registrierte Nutzerinnen und Nutzer vollkommen kontaktlos. Möglich ist dies an über 150'000 Kassen, Onlineshops und weiteren Bezahlstellen. Mit TWINT kann man auch Parkgebühren bezahlen oder Spenden übermitteln. Die beliebteste Funktion aber ist, Geld unter Freunden zu verschicken.



## Auf Augenhöhe mit KMU

Schon heute sind wir die führende Bank für KMU. Jedes dritte Unternehmen in der Schweiz vertraut Raiffeisen und zählt auf unsere Nähe. Wir denken unternehmerisch und begegnen unseren 209'000 Firmenkunden – meist lokal tätigen Firmen und Betrieben – auf Augenhöhe. Dass wir schnell gemeinsam tragfähige Lösungen entwickeln können, verdeutlichte das Covid-Kreditprogramm zu Beginn der Corona-Pandemie: 99 Prozent der rund 24'000 Covid-19-Kreditnehmer waren bereits Raiffeisen-Kunden.

### Informieren und vernetzen mit den RUZ

Mit den Raiffeisen-Unternehmerzentren RUZ wollen wir Unternehmerinnen und Unternehmer vernetzen und unterstützen. An Veranstaltungen, Workshops und Lehrgängen sowie im Unternehmerclub können sie sich über aktuelle Themen informieren und Erfahrungen austauschen. 2020 lag der Fokus auf den Herausforderungen der Corona-Pandemie. Das RUZ führte zehn Livestreams mit über 10'000 Teilnehmenden durch und bearbeitete 1'500 Anfragen von Unternehmen aufgrund der Corona-Pandemie.

### Erfolgreich beraten

Raiffeisen Schweiz unterstützt mit sieben Firmenkundenzentren in allen Regionen die Raiffeisenbanken bei der Betreuung ihrer Firmenkunden. Dass unsere Beraterinnen und Berater in den Zentren verstehen, wie Unternehmer denken und funktionieren, schlägt sich in der hohen Zahl unserer 5'600 Beratungskontakte – physisch, digital und telefonisch – im Jahr 2020 nieder.



**209'000**

**Unternehmen** zählt Raiffeisen zu ihren Firmenkunden. Das ist jedes 3. Unternehmen in der Schweiz.

**400**

**Firmenkundenberaterinnen und -berater** sind täglich für unsere KMU-Kunden da.

**24'000**

**Covid-Kredite** mit einem Gesamtvolumen von **2 Milliarden Franken** hat Raiffeisen ihren Firmenkunden gewährt.



## Gut beraten rund ums Eigenheim

Als führende Bank für Eigentumsfinanzierung unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden bei der Suche nach einem passenden Objekt und bei der Finanzierung eines Eigenheims. Auch wer ein Haus verkaufen will, ist bei Raiffeisen gut beraten.

Wer ein Zuhause sucht, verkaufen oder modernisieren möchte, ist bei Raiffeisen richtig. Wir vergeben jede fünfte Hypothek in der Schweiz und sind auch sonst die Expertin für alle Bereiche rund um das Thema Wohneigentum: Vermittlung und Bewertung von Immobilien, Finanzierung, Absicherung, Förderungsberatung sowie energetische Immobilienbewertung und Bankdienstleistungen.

### RaiffeisenCasa: für die eigenen vier Wände

Ob kaufen, verkaufen, sanieren oder finanzieren: Von der Immobiliensuche bis zur energetischen Sanierung bietet RaiffeisenCasa online ein ganzes Bündel an verschiedenen Services rund um die eigenen vier Wände. Auf dem Portal finden sich Kaufobjekte, Informationen zur Finanzierung, Zinsprognosen für Hypotheken, Checklisten rund um rechtliche Fragen beim Erwerb von Eigentum, Expertentipps zur energetischen Sanierung und vieles mehr. Interessierte finden auch Inspirationen zur Einrichtung und Gestaltung von Räumen sowie aktuelle Fragen zu Wohntrends.

### SARON: transparent und beliebt

Im April 2020 hat Raiffeisen als erste nationale Schweizer Retailbank basierend auf dem SARON-Referenzzinssatz eine Hypothek und einen Kredit für Firmenkunden lanciert. SARON-Hypotheken sind äusserst transparent. Kundinnen und Kunden können täglich aussteigen – also heute anrufen und morgen zu einer Fixhypothek wechseln. Die Raiffeisen-Zinswarnung im E-Banking ist in der Schweiz einmalig. Zudem hat Raiffeisen einen leicht verständlichen SARON-Zinsrechner lanciert, der den Zins bis zum letzten Tag berechnet.

Raiffeisen verzichtet bewusst auf die automatische Umwandlung der Libor- in SARON-Hypotheken: Wir nehmen mit allen Libor-Kundinnen und -Kunden persönlich Kontakt auf und wählen gemeinsam das ideale Nachfolgeprodukt. Ende Jahr haben bereits mehr als 16'000 Kundinnen und Kunden SARON-Hypotheken mit einem Volumen von über 8 Milliarden Franken abgeschlossen.

## Nachhaltig anlegen



**Carmelo Malingamba**  
Leiter Vermögensverwaltung,  
Raiffeisenbank Bellinzonese e Visago

### Was bedeutet es, nachhaltig Geld anzulegen?

Wer nachhaltig anlegt, investiert in Unternehmen, die für ihren langfristigen wirtschaftlichen Erfolg bewusst ökologische und soziale Aspekte berücksichtigen. Nachhaltige Geldanlagen werden deshalb nicht nur auf Kriterien wie Sicherheit, Rendite oder Liquidität überprüft, sondern zusätzlich auf der Basis zahlreicher Nachhaltigkeitskriterien beurteilt.

### Wieso zahlen sich nachhaltige Geldanlagen aus?

Aufgrund der zukunftsorientierten Analyse gibt es keinen systematischen Renditenachteil. Im Gegenteil: Wissenschaftliche Studien belegen, dass nachhaltige Geldanlagen tendenziell weniger risikobehaftet sind. Außerdem investiert man mit nachhaltigen Anlagen entsprechend seiner persönlichen Werte und Überzeugungen.

### Wie kann man nachhaltig anlegen?

Nachhaltiges Anlegen ist mit jeder persönlichen Anlagestrategie möglich. Ein einfacher Einstieg sind zum Beispiel nachhaltige Anlagefonds. Damit übertragen Anlegerinnen und Anleger die aufwendige Analyse, die Entscheide und die Überwachung der Märkte und des Portfolios an Spezialisten.



## Die eigene Zukunft sichern

Als Genossenschaftsbank denkt Raiffeisen ganzheitlich. Eine gute Altersvorsorge und ein weitsichtiger Vermögensaufbau für alle zahlen sich auch für die Gesellschaft aus. Raiffeisen unterstützt beides gezielt.

Vom ersten Lohnkonto bis zur Nachlassplanung berät Raiffeisen ihre Kundinnen und Kunden vorausschauend und abgestimmt auf ihre aktuelle Lebenssituation. Wir bieten vielfältige Vorsorge- und Anlagelösungen und ermöglichen einen weitsichtigen, nachhaltigen Vermögensaufbau. Wir begegnen unseren Kundinnen und Kunden auf Augenhöhe und unsere Produkte sind einfach und verständlich.

### Gezielt die Vorsorge planen

12'000 Mal konnten unsere Vorsorgeberaterinnen und Vorsorgeberater ihre Kundinnen und Kunden in Vorsorgefragen unterstützen und beraten. Das sind 8'700 Pensionsplanungen, 1'500 Vorsorgeberatungen im Bereich Absicherung Tod/IV/Alter und 1'800 Erbschaftsberatungen im Kontext von Nachlassplanungen.

Mit dem Kompetenzzentrum Vermögens- und Vorsorgeberatung unterstützt Raiffeisen Schweiz die Raiffeisenbanken darin, ihre Kundinnen und Kunden individuell zu betreuen.

### Einfach und individuell anlegen

Geld anzulegen, ist ein individuelles Vorhaben. Über 1'200 Anlageberaterinnen und Anlageberater helfen ihren Kundinnen und Kunden dabei, ihre Risikobereitschaft zu evaluieren, eine Anlagestrategie festzulegen oder den Anlagehorizont zu bestimmen. Die Wünsche und Ziele unserer Kundinnen und Kunden bestimmen auch, welche Anlagelösung am geeignetsten ist. Ob Fondssparplan, Anlagefonds oder Vorsorgefonds: Unsere Lösungen sind professionell, verständlich und einfach zugänglich.

### Am Puls der Märkte

Um beim Anlegen die richtigen Schlüsse zu ziehen, müssen die Entwicklungen der Politik, Wirtschaft und Börsen ständig im Auge behalten werden. Mit einem Vermögensverwaltungsmandat können Anlegerinnen und Anleger diese Aufgabe an Raiffeisen delegieren. Unsere Kundinnen und Kunden vertrauen unserer Expertise: Das Volumen der Vermögensverwaltungsmandate ist 2020 um 55 Prozent, die Anzahl Mandate gar um 123 Prozent gestiegen.

Unsere Anlage- und Vermögensexperten sind aber auch täglich im Einsatz, um jene Kundinnen und Kunden zu beraten, die ihre Anlageentscheidung lieber selber treffen. Mit dem Ende 2020 lancierten Beratungsmandat erhalten die Anlegerinnen und Anleger Anlageempfehlungen und Beratung von unseren Experten.

### Seit 20 Jahren nachhaltig anlegen

Raiffeisen legt grossen Wert auf nachhaltiges Anlegen. Seit zwanzig Jahren erfreuen sich die nachhaltigen Futura-Fonds grosser Beliebtheit. Sie tragen derzeit 72 Prozent zum Gesamtfonds-volumen der Raiffeisen-Fonds bei. Für die gute Performance der gesamten Fondspalette wurde Raiffeisen 2020 mit dem Refinitiv Lipper Funds Award in der Kategorie «Overall Small» ausgezeichnet.



Die nachhaltigen  
Futura-Fonds  
tragen 72 Prozent  
zum Gesamtfonds-  
volumen bei.

Patrik A. Janovjak

Leiter Investment & Vorsorge Center bei  
Raiffeisen Schweiz

## Finanzplanung



Natascha Grez

ist Finanzplanerin im Kompetenzzentrum Vermögens- und Vorsorgeberatung von Raiffeisen Schweiz. 2020 erreichte sie an der Prüfung Finanzplaner mit eidgenössischem Fachausweis mit Note 5,4 den schweizweit besten Abschluss.

### Warum sollte man eine Finanzplanung machen?

Die Planung dient als Hilfestellung, um finanzielle Entscheide zu fällen oder ein Bauchgefühl mit den effektiven Daten abzugleichen. Damit werden die Konsequenzen der Entscheidungen sichtbar. Die Finanzplanung richtet sich grundsätzlich an alle, die wichtige finanzielle Entscheide fundiert treffen wollen.

### Worauf legen Sie in der Beratung der Kundinnen und Kunden am meisten Wert?

Das Wichtigste ist die Personalisierung. Ich versuche immer, den Hut unserer Kundinnen und Kunden aufzusetzen, um ihre Situation zu verstehen. Für individuelle Lösungen braucht es deshalb neben Fachwissen auch Empathie. Wir speisen nicht einfach Zahlen in ein System ein, wir wollen aus den Daten konkrete Empfehlungen ableiten. Erst wenn wir auf alle Fragen der Kunden Antworten haben, haben wir einen Mehrwert geschaffen.



## **Mitbestimmen, wie sich das Tal entwickelt**

Die Raiffeisenbank Valposchiavo ist stark lokal verankert und unterstützt das Puschlav auf vielfältige Art und Weise. Als Genossenschafter kann ich so mitbestimmen, wie sich das Tal wirtschaftlich, kulturell und sozial entwickelt.

**Bruno Godenzi (72)**  
Genossenschafter und Kraftwerkspezialist  
in Pension, Li Curt



Als ich 1976 in Li Curt ein Haus baute, ging ich für die Hypothek zu Raiffeisen. Seither bin ich nicht nur Kunde, sondern auch Genossenschafter und Miteigentümer der Bank. **In der Genossenschaft zählt jede Stimme gleich viel.** Dieses urdemokratische Prinzip überzeugt mich noch heute.



Normalerweise trifft sich an der jährlichen **Generalversammlung** der Raiffeisen das «halbe Tal». Nach dem offiziellen Teil gibt es ein gemeinsames Abendessen mit Spezialitäten lokaler Restaurants, mit Musik und Tanz. Das grosse Fest blieb 2020 wegen Corona natürlich aus.



**Michela Cortesi-Bontognali** organisiert die Generalversammlung seit 13 Jahren mit. Ich danke Michela und dem Team von Raiffeisen Valposchiavo für die vielen schönen Momente, die wir dank euch erleben durften.

2'850

**Genossenschaftsräte und Genossenschaft** zählt die Raiffeisenbank Valposchiavo.



Mich freut es sehr, unterstützt Raiffeisen den lokalen Turnverein und den Skiclub Sportiva Palü, wo ich mit 72 immer noch aktiv bin.



Auch **Graziella Marchesi-Capelli** fährt Ski. Bei Sportiva Palü kümmert sie sich um den Nachwuchs. Sie und die vielen anderen Vereinsmitglieder an der Raiffeisen-GV zu sehen, ist immer eine grosse Freude.

## Mehrwert für Genossenschaftsräte und Genossenschaft

Wer Anteilscheine von Raiffeisen zeichnet, wird zum Mitbesitzer der Bank und gestaltet unseren Weg mit. Genossenschaftsräte und Genossenschaften profitieren an unserem Erfolg und profitieren von vielen Vorteilen.

## Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler

# Die genossenschaftlichen Werte bleiben stark

Als Mitbesitzer können Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler aktiv über das Geschehen ihrer Raiffeisenbank mitbestimmen. Zudem werden ihre Genossenschaftsanteile verzinst und sie profitieren von zahlreichen Mitgliedervorteilen.



## 139 Mio. CHF

betrug 2020 der Gesamtwert der **Mitgliedervorteile** (Vorjahr: 139 Millionen Franken.)

## 11,4 Millionen

Mal hatten die Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler die Möglichkeit, ihre Stimme abzugeben.

Beitrittserklärung unterzeichnen, mindestens einen Genossenschaftsanteil erwerben und schon ist man Raiffeisen-Mitglied und damit Mitbesitzerin oder Mitbesitzer der Bank. Auch mit der neuen Strategie setzt Raiffeisen weiterhin auf genossenschaftliche Werte. Die traditionell enge Verbindung zwischen den Banken und ihren Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftern soll weiter gestärkt werden.

### Gewinnthesaurierung bis zu 95 Prozent

Der Jahresgewinn der Raiffeisen Gruppe fliesst, mit Ausnahme der Verzinsung der Anteilscheine sowie der Mitgliedervorteile, zur Stärkung der Kapitalbasis in die Reserven der Raiffeisenbanken. Die Gewinnreserve aus der Thesaurierung beträgt 14,9 Milliarden Franken (Vorjahr: 14,1 Milliarden Franken). Aus der Verzinsung der Anteilscheine flossen 2020 65 Millionen Franken (Vorjahr: 60 Millionen Franken) an die Raiffeisen-Mitglieder.

### Generalversammlungen 2020

Sein Mitwirkungsrecht kann das Raiffeisen-Mitglied üblicherweise im Rahmen einer Generalversammlung oder einer Urabstimmung ausüben. Nur wenige Raiffeisenbanken konnten 2020 aufgrund der Pandemie tatsächlich physische General- oder Mitgliederversammlungen durchführen. Zahlreiche Banken mussten auf ihre geplanten Veranstaltungen verzichten und führten ihre Abstimmungen stattdessen schriftlich durch. 2020 hatten die Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler insgesamt 11,4 Millionen Mal die Möglichkeit, an der schriftlich durchgeführten Generalversammlung ihrer Raiffeisenbank über die anstehenden Traktanden abzustimmen.

### Lokale Betriebe unterstützt

Die General- und Mitgliederversammlungen sind wichtige Events für die Raiffeisenbanken, geben sie doch allen Beteiligten die Gelegenheit für den persönlichen Austausch und die lokale Vernetzung weit über aktuelle Bankthemen hinaus. Auch Lieferanten aus der Region profitieren, etwa wenn sie die Getränke oder die Häppchen für den Steh-Apéro liefern oder ein gepflegtes Bankett servieren dürfen. Weil die meisten Veranstaltungen 2020 ausfielen, haben einige Banken ihren Mitgliedern Gutscheine für lokale Restaurants oder Läden zukommen lassen und damit das lokale Gewerbe unterstützt.



Als Raiffeisen-Mitglied ist man Mitbesitzerin oder Mitbesitzer der Bank.

Gabriel Casutt  
Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Surselva

## Gutschein statt GV



Sandra Gonzalez Belmonte  
Beraterin Marketing  
Raiffeisenbank Sierre & Région

**Die Raiffeisenbank Sierre & Région organisierte anstelle der Generalversammlung eine schriftliche Abstimmung. Sind Sie zufrieden mit der Stimmabstimmung?**

Wir sind sehr zufrieden. 2'500 Mitglieder haben ihr Stimmrecht schriftlich genutzt. Das ist eine Rücklaufquote von 22,5 Prozent. In den letzten Jahren haben jeweils rund 700 Personen die Generalversammlung besucht.

**Keine Versammlung, keine Veranstaltung, kein Nachessen. Was haben Sie stattdessen gemacht?**

Wir haben beschlossen, jedem unserer 11'000 Mitglieder zwei Gutscheine für einen Aperitif oder einen Kaffee zu schenken. Einlösbar in einem der 51 Café-Restaurants, die bei uns Kunden sind. Dank dieser Aktion haben wir fast 55'000 Franken in die lokale Wirtschaft eingebbracht.

**Wie ist die Aktion angekommen?**

Die Unternehmen waren sehr dankbar und die Mitglieder freuten sich über diese symbolische Geste und unser Engagement. Wir konnten mit der Aktion unsere Unterstützung für die Region unterstreichen.

## Die MemberPlus-Vorteile werden rege genutzt

**Preisnachlässe auf Ski-Tageskarten, für Museumseintritte oder Hotelübernachtungen: Die Vorteile für die Raiffeisen-Mitglieder sind vielfältig und werden gerne genutzt.**

Raiffeisen-Mitglieder und YoungMemberPlus-Kundinnen und -Kunden mit einer Debit- oder Kreditkarte profitieren unter anderem von Rabatten auf Bankkarten, Kontogebühren, Bezügen an fremden Bancomaten, Tickets für Konzerte und Veranstaltungen sowie dem Museumspass für Gratiseintritte in Museen. 2020 belief sich der Gesamtwert der genutzten Mitgliedervorteile auf 139 Millionen Franken (Vorjahr: 139 Millionen Franken).

### Vergünstigte Wintererlebnisse

Ob in Graubünden, im Wallis oder in der Zentralschweiz – während der Wintersaison profitieren Raiffeisen-Mitglieder in rund 30 Skigebieten von einem Preisnachlass von 40 Prozent auf Ski-Tageskarten. Das Angebot steht komplett digital

zur Verfügung. 2020 wurden zum ersten Mal auch Vergünstigungen fürs Schlitteln angeboten.

### Gratis ins Museum

Gegen Vorzeichen der Raiffeisen-Bankkarte erhalten Mitglieder zusammen mit bis zu drei Kindern freien Eintritt in über 500 Museen in der ganzen Schweiz. Im Spätherbst haben die Museen mit der digitalen Erfassung der Eintritte begonnen. Damit wird es für die Mitglieder noch einfacher, von den Gratiseintritten zu profitieren.

### Kooperation mit Schweiz Tourismus

Raiffeisen und Schweiz Tourismus lancierten im Sommer 2020 gemeinsam ein zusätzliches Mitgliederangebot und unterstützten damit die von der Corona-Pandemie besonders hart getroffene Tourismusbranche: Unter dem Slogan «Wir brauchen Schweiz» profitierten die Raiffeisen-Mitglieder von von kostenlosen Hotelübernachtungen, vergünstigten Bergbahntickets, 2 für 1 Schifffahrt sowie vergünstigten und exklusiven Schlosserlebnissen.



Raiffeisen-Mitglieder profitieren von kulturellen, sportlichen und touristischen Engagements.

Fabien Rei  
Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank d'Arve et Lac





## Im Einsatz für die Rettungssanität

Vor einigen Jahren war ich Zeugin eines Autounfalls. Ich rief die Ambulanz, aber selbst helfen konnte ich nicht. Das wollte ich ändern. Deshalb liess ich mich zur freiwilligen Rettungssanitäterin ausbilden. Nun fahre ich als Ehrenamtliche eine der Ambulanzen der Region.

### **Stefania Ferrara (34)**

Verantwortliche Kredite bei der Raiffeisen del Basso Mendrisio und ehrenamtliche Rettungssanitäterin, Mendrisio



Nach einer Nachschicht ins Büro zu gehen, ist manchmal anstrengend. Aber es tut gut zu spüren, dass ich in meinem Engagement für die Gemeinschaft an meinem Arbeitsplatz unterstützt werde.

Mein **Engagement** wäre nicht möglich ohne meine **Kolleginnen und Kollegen von Raiffeisen**, die für mich einspringen, wenn ich mal später komme, weil ein Einsatz länger gedauert hat. Oder wenn ich mal früher gehen muss. Diego Porro und Fabiana Sala unterstützen mich ebenfalls sehr.



Im Tessin ist es üblich, dass Freiwillige die **Rettungssanität** unterstützen. Meine Ausbildung zur «Soccorritrice Volontaria» dauerte sechs Monate und fand abends und am Wochenende statt.



**Solidarität** ist ein **grundlegender Wert** von Raiffeisen als Genossenschaft. Schön, dass mir Raiffeisen ermöglicht, diesen Wert auch in meiner Freizeit zu leben.

## 12 Stunden

Wenn andere Feierabend machen, eile ich nach Hause und ziehe die Uniform der Rettungssanität Mendrisiotto an. **Von 19 Uhr bis 7 Uhr** dauert eine Nachschicht. In der Regel bin ich einmal in der Woche im Einsatz.



Die Nächte im Dienst können manchmal lang, schwierig und intensiv sein. Zum Glück sind wir ein gutes Team. Auch auf **Davide Giudici** kann ich mich immer verlassen.



Mein Raiffeisen-Kollege **Daniele Cavadini** hat mich immer wieder motiviert, wenn ich auf meinem Weg zur freiwilligen Rettungssanitäterin Zweifel hatte. Leider ist er kürzlich verstorben. Er ist jetzt mein Schutzengel.

# Mehrwert für Mitarbeitende

Als Arbeitgeberin fördern wir Chancengleichheit, Vielfalt und lebenslanges Lernen. Wir stärken die Innovationsfähigkeit aller Mitarbeitenden und bieten attraktive Anstellungsbedingungen.

## Mitarbeitende

# Raiffeisen als Arbeitgeberin

Raiffeisen bietet ihren Mitarbeitenden attraktive Anstellungsbedingungen, spannende Aufgaben und moderne Arbeitsplätze. Zudem legt Raiffeisen grossen Wert auf Chancengleichheit, investiert in die Ausbildung ihrer Mitarbeitenden und in die Gewinnung neuer Talente.



## 11'207

**Mitarbeitende** beschäftigte Raiffeisen am 31.12.2020. Davon arbeiteten 42 Prozent in einem Teilzeitpensum.

## 14,5 Mio. Franken

investierte Raiffeisen 2020 in die **Entwicklung ihrer Mitarbeitenden**.

Raiffeisen beschäftigt in allen Regionen der Schweiz 11'207 Mitarbeitende (Vorjahr 10'968) und bietet ihnen auf allen Stufen attraktive Anstellungsbedingungen, spannende Aufgabengebiete und moderne Arbeitsplätze. Raiffeisen fördert das unternehmerische Denken ihrer Mitarbeitenden durch die gezielte Übergabe von Verantwortung und legt grossen Wert auf Chancengleichheit. Flexibel gestaltete Arbeitszeiten werden nach Möglichkeit über alle Hierarchiestufen angeboten. Insgesamt arbeiten 42,0 Prozent (Vorjahr 41,2 Prozent) der Mitarbeitenden bei der Raiffeisen Gruppe Teilzeit. In Bezug auf die Anzahl Ferientage liegt Raiffeisen über dem Durchschnitt von Schweizer Unternehmen. Seit 2018 können die Mitarbeitenden zusätzliche Ferientage kaufen oder Tage für eine längere persönliche Auszeit ansparen.

### Weiterbildungsangebote für Mitarbeitende

2020 investierte Raiffeisen 14,5 Millionen Franken (Vorjahr: 16,7 Millionen Franken) in die Entwicklung ihrer Mitarbeitenden. Führungskräften und Mitarbeitenden ohne Führungsfunktion stehen ein breites Angebot an Fach- und Beratungsausbildungen sowie diverse Möglichkeiten für die Persönlichkeitsentwicklung zur Verfügung. In Kooperation mit der Hochschule Luzern werden zudem verschiedene für Raiffeisen konzipierte Lehrgänge angeboten.

### Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Mütter erhalten bei Raiffeisen abhängig vom Dienstalter 16 bis 24 Wochen Urlaub. Vätern werden 15 zusätzliche bezahlte Ferientage gewährt, die sie ab einem Monat vor und bis sechs Monate nach der Geburt des Kindes beziehen können. Zudem gibt es für Frauen nach dem Mutterschaftsurlaub die Zusicherung einer Weiterbeschäftigung in adäquater Funktion zu einem Beschäftigungsgrad von mindestens 60 Prozent. Bei Krankheit eines Kindes erhalten Eltern bis zu fünf zusätzliche bezahlte Freitage.

### Förderung des politischen Engagements

Über 350 Mitarbeitende und Verwaltungsratsmitglieder von Raiffeisenbanken üben auf nationaler, kantonaler oder kommunaler Ebene ein politisches Mandat aus. Als Arbeitgeberin steht Raiffeisen hinter diesem Milizengagement und fördert dessen Vereinbarkeit mit den beruflichen Anforderungen.

### Vielfalt und Chancengleichheit verbessern

Die Erhöhung des Frauenanteils in Kader- und Managementpositionen hat bei Raiffeisen Priorität. Mit einem Frauenanteil in Kader- und Managementpositionen von 27 Prozent (Vorjahr: 27 Prozent) auf Gruppenebene hat Raiffeisen ihren Zielwert von mindestens 30 Prozent noch nicht erreicht.



Wir wollen Vielfalt  
bewusst leben und  
fordern.

Arianne Hasler  
Leiterin Transformation bei Raiffeisen Schweiz



**27 %**

beträgt der **Frauenanteil in Kader- und Managementpositionen** (Vorjahr: 27 Prozent). Damit hat die Bankengruppe ihren Zielwert von mindestens 30 Prozent noch nicht erreicht.

**347**

**Verwaltungsrätinnen** und **1'061 Verwaltungsräte** sind bei Raiffeisen tätig. Jede Raiffeisenbank ist ein eigenes Unternehmen und hat deshalb einen eigenen Verwaltungsrat.

## Gemeinsame Unternehmenskultur fördern

Raiffeisen möchte auch in Zukunft den Ansprüchen an eine attraktive Arbeitgeberin gerecht werden und unterstützt mit ihrer Personalpolitik die neue **Gruppenstrategie** gezielt.

Raiffeisen will zu den zehn attraktivsten Arbeitgeberinnen der Schweiz gehören und ihren Mitarbeitenden attraktive Perspektiven bieten. Dazu richtet sie sich entsprechend aus.

### Eine lernende Organisation werden

Raiffeisen will eine gemeinsame Unternehmenskultur fördern und den Veränderungsprozess

aktiv angehen. Durch die Schaffung von optimalen Rahmenbedingungen trägt Human Resources zum Gelingen der Transformation bei und stärkt gleichzeitig die Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen.

Raiffeisen möchte die Beweglichkeit der Mitarbeitenden fördern und als Unternehmen eine hohe Veränderungsfähigkeit entwickeln: Raiffeisen will zu einer «lernenden Organisation» werden.

Um das zu erreichen, will Raiffeisen das lebenslange Lernen sicherstellen und die Innovationsfähigkeit stärken, die Jobprofile und das Arbeitsumfeld auf neuste Entwicklungen ausrichten und eine auf zukünftige Herausforderungen ausgerichtete Führungskultur entwickeln.



Raiffeisen stellt den Menschen in den Mittelpunkt und soll zu den attraktivsten Arbeitgeberinnen in der Schweiz zählen.

**Daniel Morf**  
Leiter Human Resources bei Raiffeisen Schweiz



## Nachwuchskräfte ausbilden

Raiffeisen bietet jungen Menschen Ausbildungsplätze für einen fundierten Einstieg ins Berufsleben an: 2020 beschäftigte Raiffeisen Lernende in zehn Lehrberufen und bot Mittelschülerinnen und -schülern die Gelegenheit für ein Praktikum sowie Hochschulabsolventinnen und -absolventen ein Trainee-Programm oder ein Hochschul-

praktikum. Ende 2020 beschäftigte Raiffeisen 714 Personen (Vorjahr 711) in einer der erwähnten Ausbildungen – 45 Prozent davon sind Frauen (Vorjahr 45 Prozent). Nach Ende der Ausbildung bleiben die meisten Nachwuchskräfte bei Raiffeisen und entwickeln sich weiter.



**714**

**Lernende** sind bei Raiffeisen in Ausbildung (Vorjahr 711).

**16**

verschiedene **Lehrberufe, Mittelschulpraktika und Hochschulprogramme** bietet Raiffeisen an.

### Neues Ausbildungsmodell KV4.0

Die Raiffeisenbank Regio Uzwil und die Raiffeisenbank Wil und Umgebung haben zusammen mit weiteren Betrieben in der Region ein neues KV-Modell entworfen: KV4.0 ist ein neues Ausbildungsmodell, das sich sehr eng an den praktischen Bedürfnissen des zukünftigen Berufsalltages orientiert. Das neue, vierjährige Ausbildungskonzept umfasst unter anderem einen neunwöchigen Seitenwechsel, bei dem der eigene Horizont mit Tätigkeiten in anderen Branchen oder Berufen erweitert wird. Ebenfalls können die Lernenden während 18 Wochen Berufserfahrungen im Ausland sammeln.

## «Ich entdeckte meine kreative Seite beim Kochen»

Im August 2020 sind die ersten zehn KV4.0-Lernenden in ihr drittes Ausbildungsjahr – das Praktikumsjahr – gestartet. Jan Näf, KV-Lernender der Raiffeisenbank Regio Uzwil, erzählt von seinen Erfahrungen.

### Wo durften Sie Ihr ausserbetriebliches Praktikum absolvieren?

Ich durfte bei meinem Praktikum im Hotel Uzwil als Koch arbeiten. Der Wechsel vom Kaufmann zum Koch war anfangs schwer, da die Arbeitszeiten als Koch für mich ungewohnt waren. Auch das Arbeiten in der Küche war anstrengend. Trotzdem war das Praktikum ein Highlight meiner Ausbildung.

### Welche Erfahrungen haben Sie dabei gesammelt?

Während diesen neun Wochen habe ich sehr viel Neues gelernt. Ich entdeckte meine kreative Seite beim Kochen und auch für mich persönlich konnte ich neue Kompetenzen entwickeln. Ich habe gelernt, in Stresssituationen ruhig und systematisch zu arbeiten.

### Was steht als Nächstes an in Ihrer Ausbildung?

Nachdem wir im Januar 2021 unser Praxisprojekt vorstellen durften, bin ich jetzt in meinem Auslandaufenthalt auf Malta. Vor Ort werden wir viereinhalb Monate lang ein Praktikum in verschiedenen Unternehmen absolvieren und nebenbei die Schule besuchen. Ich bin mir sicher, dass ich um viele Erfahrungen reicher und mit sehr guten Englischkenntnissen zurückkehren werde.



Ich habe gelernt, ruhig und systematisch zu arbeiten.

Jan Näf  
KV-Lernender der Raiffeisenbank  
Regio Uzwil

## Neue Modelle für attraktive Perspektiven

**Flexible Arbeitsmodelle, Gesundheitsmanagement und ein neues Vergütungsmodell: Raiffeisen Schweiz hat 2020 verschiedene Initiativen für moderne Anstellungsbedingungen lanciert.**

Die Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz will eine Unternehmenskultur schaffen, in der Vielfalt bewusst gelebt und gefördert wird. Dieser Entscheid basiert auf einer durch ein unabhängiges Beratungsunternehmen im Oktober 2019 durchgeföhrten Umfrage. 2020 wurde das Projekt «Balanced Organization» mit folgenden Schwerpunkten lanciert:

- Positionierung von Raiffeisen Schweiz als moderne, attraktive und vielfaltsfördernde Arbeitgeberin,
- neue Möglichkeiten zur gezielten Ansprache von Talenten im Rekrutierungsprozess,
- Chancengleichheit bei Rekrutierung, Entwicklung und Beförderung,
- Schaffen von attraktiven Arbeitsmodellen zur Bindung von Mitarbeitenden,
- Unterstützung der Führungskräfte.

### Neues Vergütungsmodell für Raiffeisen Schweiz

Ihr Vergütungsmodell für Mitarbeitende hat Raiffeisen Schweiz 2020 überarbeitet und auf die neue Strategie ausgerichtet: Künftig steht die kollektive Teamleistung im Vordergrund. Die Gesamtvergütung bleibt grundsätzlich auf gleichem Niveau, die individuellen Bonuszahlungen hingegen wurden abgeschafft und eine kollektive Erfolgsbeteiligung eingeführt. Diese wird sich für den einzelnen Mitarbeitenden – gemessen an seiner Grundvergütung – im einstelligen Prozentbereich bewegen. Das neue Vergütungsmodell trat am 1. Januar 2021 in Kraft und gilt auch für die Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz.

### Neues FlexWork-Modell eingeführt

Raiffeisen Schweiz fördert die Homeoffice-Kultur bereits seit einigen Jahren. Am 1. August 2020 hat Raiffeisen Schweiz das Modell «Raiffeisen FlexWork» eingeführt. Mitarbeitende von Raiffeisen Schweiz können, nach Absprache mit ihrer Führungskraft und falls ihre Tätigkeit dies zulässt, bis zu 80 Prozent ortsunabhängig arbeiten.

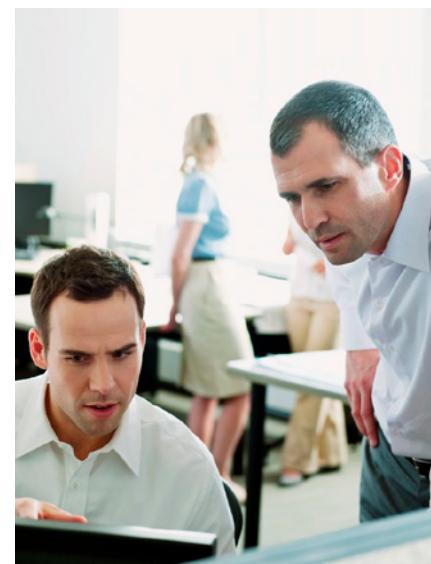
### Gesund leben & arbeiten

Unter dem Motto «Gesund leben & arbeiten» hat Raiffeisen Schweiz 2020 ihr Gesundheitsmanagement neu etabliert. «Wir wollen gesundheitliche Einschränkungen der Mitarbeitenden frühzeitig auffangen können, Vitalität und Teamgeist unterstützen sowie einen gesunden Lebens- und Arbeitsstil fördern, die Führungsprinzipien von Raiffeisen Schweiz umsetzen und die Arbeitgeberattraktivität fördern», erklärt Daniel Morf, Leiter Human Resources bei Raiffeisen Schweiz, die Ziele des Programms. So hat Raiffeisen Schweiz 2020 neben den digitalen Gesundheitstagen allen Mitarbeitenden eine kostenlose Grippeimpfung angeboten und einen digitalen Gesundheits-Coach zur Verfügung gestellt.



**80 %**

Bis zu 80 Prozent können Mitarbeitende von Raiffeisen Schweiz **ortsunabhängig arbeiten**.





## Lokal unterstützt durch die Coronazeit

Seit 2012 betreiben wir unseren Laden und unser Café in der St.Galler Altstadt. Im «G'nuss» verkaufen wir Patisserie, Bagels, Glaces und Schokolade-Kreationen. Wegen der Pandemie mussten wir im Frühling unser Geschäft schliessen und die Einnahmen brachen komplett ein. Zum Glück unterstützten uns in dieser schwierigen Zeit zahlreiche Personen über die Crowdfunding-Plattform [lokalhelden.ch](http://lokalhelden.ch).

**Claudia (39) und Stefan Bischof (41)**  
Genossenschafter seit 1991



Corona traf uns hart und es flossen auch Tränen. Zuerst nahmen wir einen Coronakredit auf, dann empfahl uns eine Freundin [lokalhelden.ch](http://lokalhelden.ch)



Unsere Produkte sind alle hausgemacht mit Zutaten aus der Region. Besonders stolz sind wir auf unsere **fett- und zuckerarme Patisserie**.

# 163

**Unterstützerinnen und Unterstützer** spendeten uns **20'605 Franken**. Diese grosse Solidarität berührt uns sehr.



Normalerweise steht **lokalhelden.ch** nur gemeinnützigen Projekten zur Verfügung. Während der Pandemie öffnete Raiffeisen ihre Crowdfunding-Plattform auch für uns und andere Schweizer KMU. Wir konnten mit unserem #Localsupport-Projekt unkompliziert Gutscheine oder Abos verkaufen und Spenden sammeln, um finanzielle Engpässe zu überbrücken. Wir rechnen Raiffeisen diese Initiative hoch an.



Bisher kamen wir gut durch diese schwierige Zeit. Im Herbst bauten wir sogar unser Lokal um und ersetzen die Kühlvitrine. **Andreas Schmalz von der Raiffeisenbank Heiden** hat uns dabei wirklich gut beraten. Nun blicken wir zuversichtlich in die Zukunft.



**Sandra Hafner** ist Biobäuerin im nahen Heiden und baut Weizen-, Dinkel- und Hafergras für uns an. Daraus pressen wir einen Saft, den wir Green Legend nennen und der sehr beliebt ist. Auch Sandra Hafner war froh, konnten wir ihre Rechnungen immer pünktlich bezahlen.

## Mehrwert für die Gesellschaft

Durch unsere lokale Verankerung sind wir ein Teil regionaler Gemeinschaften. Wir unterstützen Sport, Kultur und soziale Projekte und Crowdfunding im genossenschaftlichen Sinn.

## Mehrwert für die Gesellschaft

# Vor Ort persönlich für alle da

Unser Versprechen an die Gesellschaft, der Schweizer Bevölkerung Zugang zum Finanzsystem zu bieten, ist seit der Gründung tief verankert und wird weiterhin verfolgt. Raiffeisen leistet gezielt Beiträge an Gemeinschaften und fördert sie.



### 119 Mio. Franken

Steuern hat die Raiffeisen Gruppe 2020 bezahlt.

### 2'306 Mio. Franken

beträgt die **Nettowertschöpfung**, die Raiffeisen 2020 geschaffen hat.

### 242'941 Franken

beträgt die **Wertschöpfung pro Vollzeitstelle**.

Die erste Raiffeisenkasse der Schweiz, gegründet 1899 in Bichelsee TG, hatte zum Ziel, den Wohlstand in der Gemeinde durch Selbsthilfe zu heben. 1902 wurde der Schweizer Verband der Raiffeisenkassen gegründet, dem sich zehn Institute anschlossen. Dank der Ur-Raiffeisen haben grosse Teile der Schweizer Bevölkerung Zugang zum Finanzsystem erhalten. Dieses Versprechen an die Gesellschaft nimmt die Raiffeisen Gruppe weiterhin ernst: Als genossenschaftliche Bank ist es uns wichtig, einen Beitrag an Gemeinschaften zu leisten, sie zu stärken und zu fördern. Unsere lokale Verankerung erlaubt uns, Teil regionaler Gemeinschaften zu sein. Raiffeisen ist und bleibt nahe bei ihren Kundinnen und Kunden, unterstützt Sport, Kultur und soziale Projekte und stellt eine kostenlose Crowdfunding-Plattform zur Verfügung.

#### Sport, Kultur und soziale Projekte unterstützen

Raiffeisen engagiert sich im Sport, in der Kultur und in sozialen Projekten. 2020 hat die Bankengruppe dafür 30 Millionen Franken ausgegeben. Auf 6,5 Millionen Franken beliefen sich die Beiträge und Spenden an wirtschaftliche, soziale und kulturelle Institutionen.

Seit Jahren unterstützt Raiffeisen zudem rund 20'000 junge Sportlerinnen und Sportler in den verschiedensten Disziplinen. Eine Aktion ist dabei besonders erfolgreich: Der Verkauf von 400'000 Raiffeisen-Skimützen brachte bisher allein über 2 Millionen Franken an Unterstützung für den Nachwuchs.

#### Vorsorgelücken erkennen und schliessen

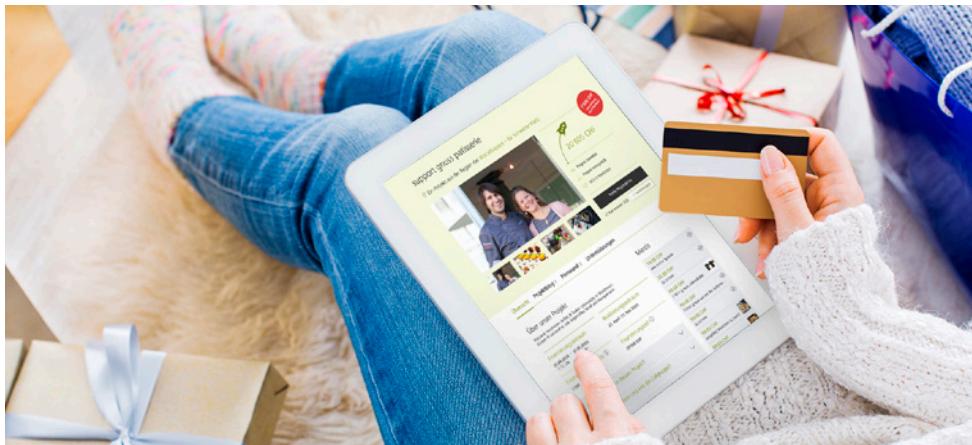
Als Genossenschaftsbank sieht sich Raiffeisen in der Pflicht, ihre Kundinnen und Kunden auf drohende Lücken in der beruflichen Vorsorge aufmerksam zu machen. Denn: Schweizerinnen und Schweizer sind in Bezug auf die finanzielle Altersvorsorge ernüchtert, trotzdem verändert sich das Sparverhalten kaum und deutlich weniger Menschen planen eine Frühpensionierung. Dies und weitere Erkenntnisse zeigt die dritte Ausgabe des Raiffeisen-Vorsorgebarometers, die zusammen mit der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) realisiert wurde. Um die Bevölkerung zu sensibilisieren, stellt Raiffeisen die Mobile-App «Vorsorge-Radar» sowie verschiedene kostenlose Online-Rechner auf ihrer Website zur Verfügung und bietet eine Auswahl an Lösungen an.

↪ [raiffeisen.ch/vorsorgebarometer](http://raiffeisen.ch/vorsorgebarometer)

### Mit Money-Mix den Umgang mit Geld lernen

Money-Mix ist ein multimediales Unterrichtspaket mit sieben Modulen zu Themen wie Budget, Bankkarten oder Steuern. Damit leistet Raiffeisen einen Beitrag an die Ausbildung von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen zu Finanzthemen. Für jedes Alter finden Eltern, Lehrpersonen sowie Jugendliche selbst kostenlos interaktive Inhalte. 2020 hat Raiffeisen die «Kids Edition» für Kinder im Alter von fünf bis zwölf Jahren lanciert.

↪ [raiffeisen.ch/moneymix](http://raiffeisen.ch/moneymix)



### Transparente Parteienfinanzierung

Zur Unterstützung des politischen Systems der Schweiz zahlt Raiffeisen jährlich 246'000 Franken an die in der Bundesversammlung vertretenen Parteien. Das Geld wird je Hälfte auf National- und Ständerat und nachfolgend gemäss Sitzzahl auf alle Parteien aufgeteilt. Damit wird der Gleichwertigkeit der beiden Kammern sowie der föderal-dezentralen politischen Staatsordnung der Schweiz Rechnung getragen. Die Parteien haben keine Rechenschaftspflicht über die Verwendung des Geldes. Die Zahlung ist nicht an politisches Wohlwollen oder Abstimmungsverhalten geknüpft.

### Crowdfunding nach genossenschaftlicher Art

Mit lokalhelden.ch setzt Raiffeisen die Idee des Crowdfundings im genossenschaftlichen Sinne lokal und regional um: Die Plattform funktioniert nach dem Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe. Raiffeisen betreibt das Spendenportal ohne Gewinnabsichten, die Nutzung ist für Spendensammler

kostenlos und alle Spenden kommen vollumfänglich den jeweiligen lokalen Projekten zugute.

Raiffeisen unterstützt mit lokalhelden.ch eine lebendige, sportliche, kulturelle und soziale Schweiz. In den vier Jahren seit der Lancierung wurden über die Plattform mehr als 20 Millionen Franken gesammelt und damit in der ganzen Schweiz über 1'100 gemeinnützige Projekte realisiert.

### lokalhelden.ch auch für KMU

Raiffeisen wollte KMU während der Pandemie unkompliziert und rasch unterstützen und hat im März 2020 die Spendenplattform lokalhelden.ch temporär auch für Schweizer Unternehmen geöffnet. KMU können die Plattform kostenlos für den Verkauf von Wertgutscheinen nutzen oder Spenden sammeln und damit ihre Liquidität unkompliziert und rasch verbessern. Seit der Lancierung fanden über die Plattform 319 Unternehmen für 2,2 Millionen Franken Unterstützung.

→ [lokalhelden.ch](http://lokalhelden.ch)

**1'100**

**gemeinnützige Projekte** wurden über die Crowdfunding-Plattform lokalhelden.ch realisiert. Insgesamt wurden über 20 Millionen Franken gesammelt.

**400'000**

verkaufte **Raiffeisen-Skimützen** brachten seit 2010 über **2 Millionen Franken** für die Unterstützung des Ski-Nachwuchses ein.



**lokalhelden.ch**  
funktioniert nach  
dem genosse-  
schaftlichen Prinzip  
Hilfe zur Selbsthilfe.

Diego Inauen  
Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Locarno

### Solidarität im Jura

Mehr als 500'000 Franken haben die Raiffeisenbanken Ajoie, Clos du Doubs und Haute-Ajoie, Franches-Montagnes, Région Delémont und Val Terbi Unternehmen, Selbstständigen und Handwerkern aus der Region zukommen lassen. Die jurassischen Raiffeisenbanken mussten zahlreiche Generalversammlungen und Kundenveranstaltungen wegen der Corona-Pandemie absagen und haben die gesparten Beträge lokal gespendet.



## **Gut für das Portemonnaie, das lokale Gewerbe und die Umwelt**

Unser Reihenhaus wurde Ende der 1980er-Jahre gebaut. Es war mit elektrischen Bodenheizungen und elektrischen Heizkörpern ausgestattet. Unser Stromverbrauch lag bei 30'000 kWh pro Jahr. Nach der Sanierung der Fenster und einer neuen Heizung mit Erdwärme beträgt dieser noch 9'000 kWh. Wir sind nun sehr zufrieden: Die Wärme ist viel angenehmer, wir geben weniger Geld aus und tun etwas fürs Klima.

**Françoise (58) und Jean-Philippe Coen (56)**  
Eigentümer eines Einfamilienhauses,  
Villars-sur-Glâne



Auf [www.raiffeisencasa.ch](http://www.raiffeisencasa.ch) finden Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer alles zum Thema Immobilien und Wohnen – darunter auch den Ratgeber «Energetisch sanieren», nützliche Hinweise zu allen Förderprogrammen, aber auch Hilfestellung, wie man den passenden Energieexperten findet.



Unsere Tochter **Violaine-Ophélie** studiert Architektur an der Fachhochschule HEPIA Genf. Sie hat uns den Anstoss gegeben, unser Haus energetisch zu sanieren.



**Francis Jeannottat** ist unabhängiger Energieexperte, der einen Gebäude-energieausweis (GEAK®) erstellte und die ganzen Renovierungsarbeiten betreute. Er verstand unseren Wunsch, mit lokalen Handwerkern zu arbeiten und auf hochwertige, effiziente Lösungen zu setzen. Wir wollten mit dem Umbau auch das Gewerbe vor Ort unterstützen.

**22'000  
Franken**

erhielten wir vom Kanton Freiburg als Zuschuss an die neue Heizung.



Mit **Pascal Schmutz**, unserem Kundenberater der Raiffeisenbank Freiburg West, haben wir seit dem Kauf unseres Hauses ein sehr gutes Verhältnis. Er hat uns geholfen, eine optimale Finanzierung für die Sanierung zu finden. Beim Thema Wohnen ist Raiffeisen sowieso Expertin.

## Mehrwert für die Umwelt

Wir unterstützen die Energiewende, leben Nachhaltigkeit im Unternehmen – und fördern das umweltbewusste Denken und Handeln unserer Kundinnen und Kunden.

## Umwelt

# Raiffeisen unterstützt die Energiewende

Die Raiffeisen Gruppe hat ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen bereits deutlich gesenkt und gleicht die verbleibenden Emissionen durch CO<sub>2</sub>-Zertifikate aus. 2020 hat Raiffeisen am Klimaverträglichkeitstest teilgenommen und ihre Resultate veröffentlicht.



Das Ziel der Gruppe, ihre CO<sub>2</sub> Emissionen des Jahres 2012 um 30 Prozent zu reduzieren, wurde 2020 weit übertroffen. Die jährlichen Emissionen sanken seit 2012 um über 7'000 Tonnen.

Den Herausforderungen des Klimawandels zu begegnen, ist heute dringender denn je. Raiffeisen unterstützt die Energiewende, eine klimaneutrale Schweiz und die Ziele des Pariser Klimaabkommens aktiv. Als Gründungsmitglied der Klimastiftung leistet Raiffeisen zudem seit zehn Jahren einen Beitrag zu einer klimaverträglichen Schweizer Wirtschaft.

### CO<sub>2</sub>-Emissionen reduziert

Die Raiffeisen Gruppe hat sich zum Ziel gesetzt, die CO<sub>2</sub>-Emissionen bis 2020 im Vergleich zu 2012 um 30 Prozent zu reduzieren. Dieses Ziel hat sie Ende 2020 übertroffen. Die verbleibenden, nicht reduzierbaren Emissionen werden auf Gruppenebene kompensiert. Der Ausgleich erfolgt über sogenannte Emissionsgutschriften (CO<sub>2</sub>-Zertifikate) aus Klimaschutzprojekten, die den Ausstoss von CO<sub>2</sub> verhindern oder reduzieren. Mit den CO<sub>2</sub>-Zertifikaten unterstützt Raiffeisen verschiedene Projekte, die den Wandel von fossilen Brennstoffen zur Nutzung erneuerbarer Energien fördern.

### Klimaverträglichkeit getestet

Mit dem Klimaverträglichkeitstest können Banken, Versicherungen und Pensionskassen die Vereinbarkeit ihrer Finanzflüsse mit dem Ziel des Pariser Klimaabkommens testen lassen, die Erderwärmung auf deutlich unter 2° C zu begrenzen. Als teilnehmende Bank veröffentlichte Raiffeisen ihre individuellen Ergebnisse. Diese zeigen, dass Raiffeisen in verhältnismässig geringem Mass in Aktien und Anleihen von Unternehmen investiert, die in der Untersuchung den kohlenstoffintensiven Sektoren zugerechnet wurden. Bei Aktien sind es sechs Prozent und bei Anleihen zwei Prozent. Die Auswertung der Investitionen zeigt im Weiteren, dass Raiffeisen zur Steigerung der Klimaverträglichkeit seiner

Finanzflüsse in gewissen dieser Sektoren noch stärker in Unternehmen investieren könnte, die emissionsintensive Technologie ab- und emissionsarme Technologie aufbauen. Die Emissionen der Immobilienanlagen von Raiffeisen liegen mit 9,6 kg/m<sup>2</sup> bereits heute unter dem Grenzwert von 20 kg/m<sup>2</sup>, der gemäss totalrevidiertem CO<sub>2</sub>-Gesetz ab 2023 bei einem Heizungersatz gilt. Raiffeisen wird die Testresultate in die Umsetzung ihrer strategischen Klimaziele einfließen lassen.

### Emissionen standardisiert messen

2020 ist Raiffeisen der Initiative Partnership for Carbon Accounting Financials (PCAF) beigetreten. Der globale Standard bietet Banken, Eigentümern und Vermögensverwaltern ein Instrument zur Messung von Treibhausgasemissionen im Zusammenhang mit Krediten und Investitionen. Raiffeisen wird den Standard dazu nutzen, ihre durch Investitions- und Finanzierungstätigkeiten verursachten Emissionen auf anerkannte, vergleichbare Art zu messen, und erhofft sich dadurch eine fundierte Basis für neue Klimaziele.



## Sanierungen fördern

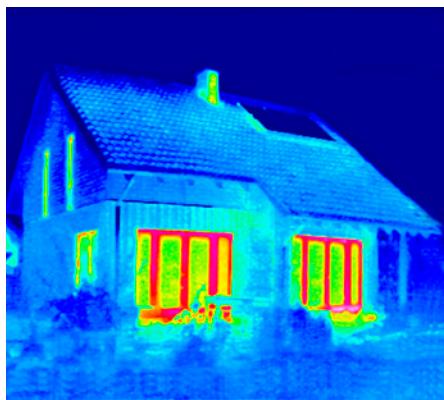
Raiffeisen lebt Nachhaltigkeit nicht nur im Unternehmen selbst, sondern will umweltbewusstes Denken und Handeln auch bei ihren Kundinnen und Kunden fördern.

Raiffeisen ist die grösste Hypothekarbank der Schweiz und damit wichtige Geldgeberin zur Finanzierung des Schweizer Gebäudeparks. Raiffeisen will Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer deshalb mit verschiedenen Initiativen für energetisches Sanierungspotenzial sensibilisieren. Ein Beispiel dafür ist die Wärmebild-Aktion von Raiffeisen, die 2020 zum vierten Mal durchgeführt wurde.

### Mit Wärmebildern

#### Wärmeverluste aufdecken

Wärmebilder sind eine gute Option, sein Zuhause auf mögliche Wärmeverluste zu prüfen. Das ist der erste Schritt, um den Energieverbrauch einer Liegenschaft zu senken und Heizkosten zu sparen. Experten erstellen mindestens sechs Aufnahmen, welche die Kundinnen und Kunden in einem persönlichen Dossier, inklusive Analysen und Tipps für die Beseitigung allfälliger Schwachstellen, erhalten. Seit 2019 haben rund 15'000 Kundinnen und Kunden das Angebot genutzt.



### eVALO: virtuell sanieren, real Kosten sparen

Raiffeisen-eVALO ist ein einfacher Gebäude-simulator für den Bankberater. Eine energetische Einstufung des Ist-Zustands des Altbau auf der Skala des Gebäudeenergieausweises der Kanton (GEAK®) bildet die Basis für Simulationen von anstehenden Sanierungen. Die Beraterin oder der Berater kann den Kundinnen und Kunden eine grobe Einschätzung zu energetischen Fragen rund um das Gebäude abgeben. Das Analyse-Tool ermittelt verschiedene Sanierungsszenarien und liefert konkrete Vorschläge inklusive einer Kosten-Nutzen-Analyse.

### Partnerschaften fördern

#### klimafreundliches Verhalten

Heute werden noch immer rund 60 Prozent aller Heizungen in der Schweiz mit fossilen Energieträgern wie Öl oder Gas betrieben. Zur Erreichung der Ziele des Pariser Klimaabkommens müssen bis 2050 rund 30'000 Heizungen pro Jahr ersetzt werden. Mit dem Programm «Erneuerbar heizen» des Bundesamtes für Energie (BFE) und EnergieSchweiz werden seit 2020 private Eigenheimbesitzer bei der Umstellung auf erneuerbare Heizsysteme mit neutralen und professionellen Beratungen unterstützt. Raiffeisen tritt dabei als strategische Wirtschaftspartnerin auf und bringt relevantes Finanzwissen ein. Zusätzlich bietet die Klimastiftung, bei welcher Raiffeisen Gründungsmitglied ist, finanzielle Unterstützung (Betrag pro eingesparter MWh Strom) für KMU, die energiesparende Massnahmen im Betrieb umsetzen möchten.

## Energieeffizienz im Praxistest



**Dominik Ebneter**  
Regapilot und Besitzer eines energieautarken Eigenheims

### Sie haben ein energieautarkes Haus gebaut. Wieso?

Ich interessiere mich für Umwelttechnik und erneuerbare Energien und die hochgradige Nutzung von Sonnenenergie fasziniert mich. Das wollte ich in meinem Eigenheim umsetzen.

### Nun haben Sie für Ihr neu gebautes Appenzeller Heidenhaus das Schweizer Solarpreis-Diplom gewonnen. Was bedeutet der Preis für Sie?

Der Solarpreis ist eine Bestätigung für den eingeschlagenen Weg und zeigt, dass Energieeffizienz in der Praxis funktioniert. Ich freue mich sehr darüber und möchte weitere Bauherren motivieren, ebenfalls auf Sonnenenergie und die Speicherung von solarer Wärme zu setzen.

### Haben Sie bei der Erstellung der Photovoltaikanlagen von Fördergeldern profitiert?

Ja, wir haben die Einmalvergütung des Bundes (EIV) erhalten. Für unseren Minergie-A-ECO-Neubau erhielten wir zudem einen Förderbeitrag des Kantons Appenzell Innerrhoden. Der administrative Aufwand dafür hielt sich in Grenzen.

Acht von zehn Häusern in der Schweiz älteren Baujahrs weisen hinsichtlich Energieeffizienz kleinere oder grösse Schwachstellen auf. Ein Wärmebild gibt Aufschluss über mögliche Wärmeverluste.



## Impressum

---

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

Kommunikation

Raiffeisenplatz 4

CH-9001 St.Gallen

Telefon: +41 71 225 88 88

Telefax: +41 71 225 88 87

Internet: [raiffeisen.ch](http://raiffeisen.ch)

E-Mail: [medien@raiffeisen.ch](mailto:medien@raiffeisen.ch)

Redaktionsschluss: 25. März 2021

Herausgabe: 16. April 2021

Sprachen: Deutsch, Französisch, Italienisch

Massgebend ist die deutsche Version.

### **Berichterstattung**

Die Berichterstattung besteht aus dem Jahresbericht 2020 der Raiffeisen Gruppe, dem Geschäftsbericht 2020 der Raiffeisen Gruppe (bestehend aus Lagebericht, Corporate Governance, Jahresabschluss, aufsichtsrechtliche Offenlegung), der Aufsichtsrechtlichen Offenlegung per 31.12.2020 der Raiffeisen Gruppe und dem Geschäftsbericht 2020 von Raiffeisen Schweiz. Alle Publikationen sind auch online verfügbar unter [report.raiffeisen.ch](http://report.raiffeisen.ch)

### **Konzeption**

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St.Gallen  
phorbis Communications AG, Basel

### **Chefredaktion**

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St.Gallen

### **Text**

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St.Gallen  
Klarkom AG, Bern

### **Layout und Satz**

phorbis Communications AG, Basel

### **Übersetzung**

24translate GmbH, St.Gallen  
Raiffeisen Suisse société coopérative, Siège Suisse romande, Lausanne  
Raiffeisen Svizzera società cooperativa, Siede Svizzera italiana, Bellinzona

### **Fotografie**

Marc Wetli, Küsnacht  
Julian Salinas, Basel  
Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St.Gallen



# RAIFFEISEN



Raiffeisen – die innovative Genossenschaftsbank verbindet  
Menschen. Mehr Geschichten, Fakten und Hintergründe auf  
[report.raiffeisen.ch](http://report.raiffeisen.ch)