



RAIFFEISEN

Raiffeisen mit hervorragendem Ergebnis
Herzlich willkommen zur Bilanzmedienkonferenz
der Raiffeisen Gruppe

Dr. Patrik Gisel, Marcel Zoller
St.Gallen, 26.02.2016

RAIFFEISEN

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2015 (Marcel Zoller, CFO)
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller, CFO)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)

Ausgezeichnetes Ergebnis, hohe Dynamik

Raiffeisen Gruppe 2015

Markante Gewinnsteigerung

- Starkes Wachstum im operativen Geschäft
- Stabile Cost-Income-Ratio trotz Investitionen
- Diversifikation greift: Ertrag breiter abgestützt

Für Schweizer Kunden attraktiver denn je

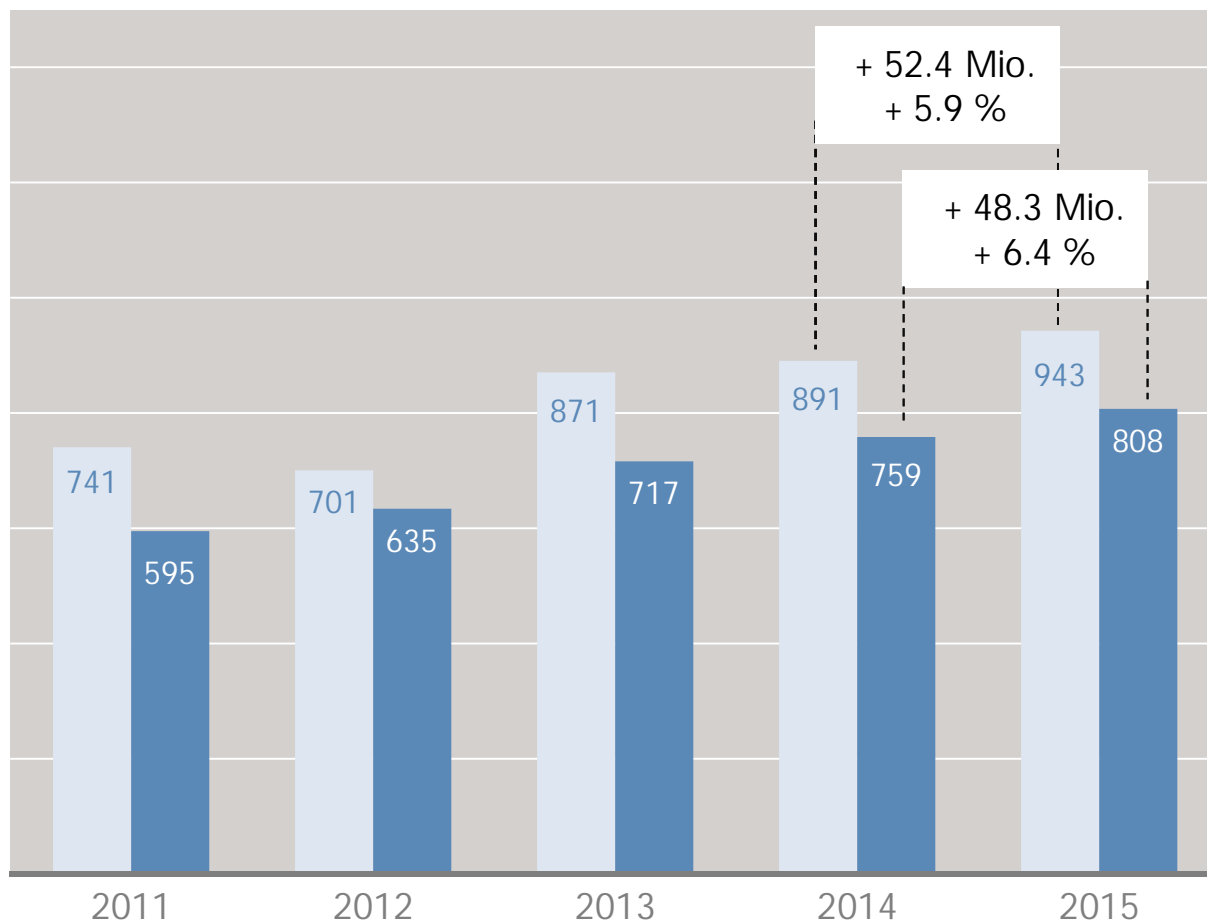
- Zunahme der Kundeneinlagen zeigt Vertrauen
- Hypothekargeschäft mit qualitativem Wachstum
- Zuwachs an verwaltetem Vermögen

Sicher und kapitalstark

- Starke Eigenkapitalbasis – qualitativ und quantitativ
- Hervorragende Leverage Ratio
- Kreditportfolio mit tiefen Wertberichtigungen

Gruppengewinn auf Rekordniveau

Geschäftserfolg und Gruppengewinn in Mio. CHF



Entwicklung

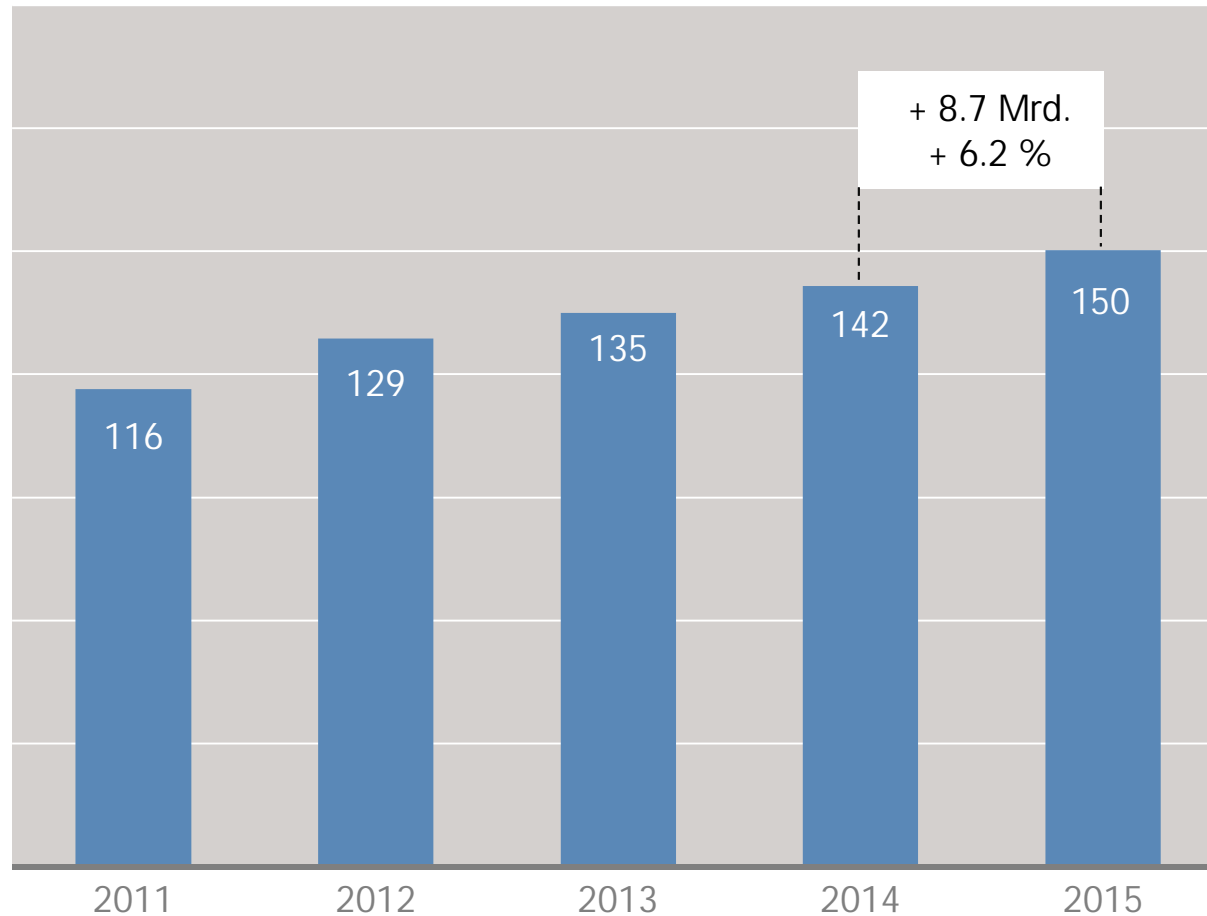
- Hervorragendes Geschäftsjahr
- Geschäftserfolg und Gruppengewinn auf Rekordniveau

Legende

- Geschäftserfolg
- Gruppengewinn

Kontinuierlicher Kundengeldzufluss zeigt Vertrauen

Verpflichtungen aus Kundeneinlagen in Mrd. CHF

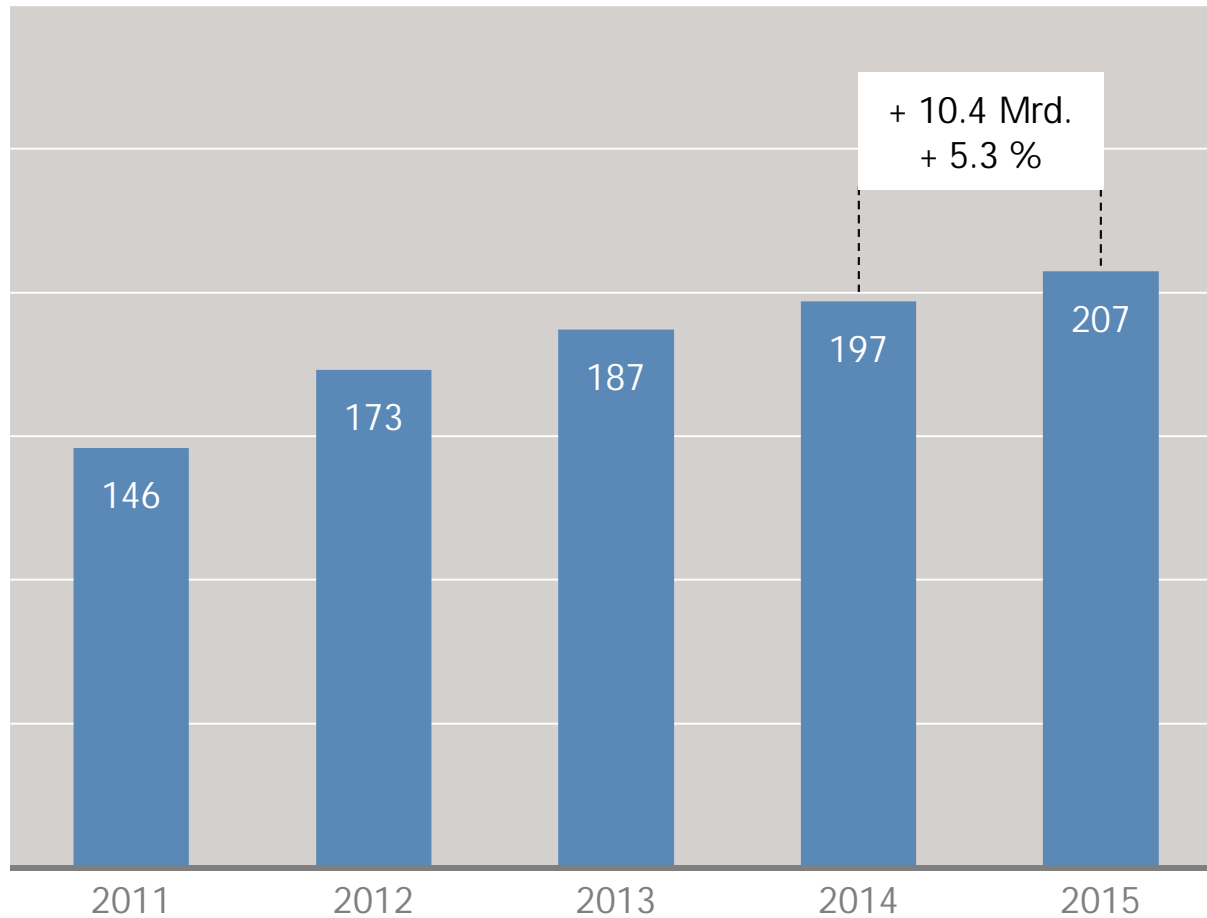


Entwicklung

- Anstieg in der ganzen Schweiz
- Umschichtung von Spar- auf Transaktionskonten

Verwaltete Vermögen wachsen deutlich

Assets under Management in Mrd. CHF

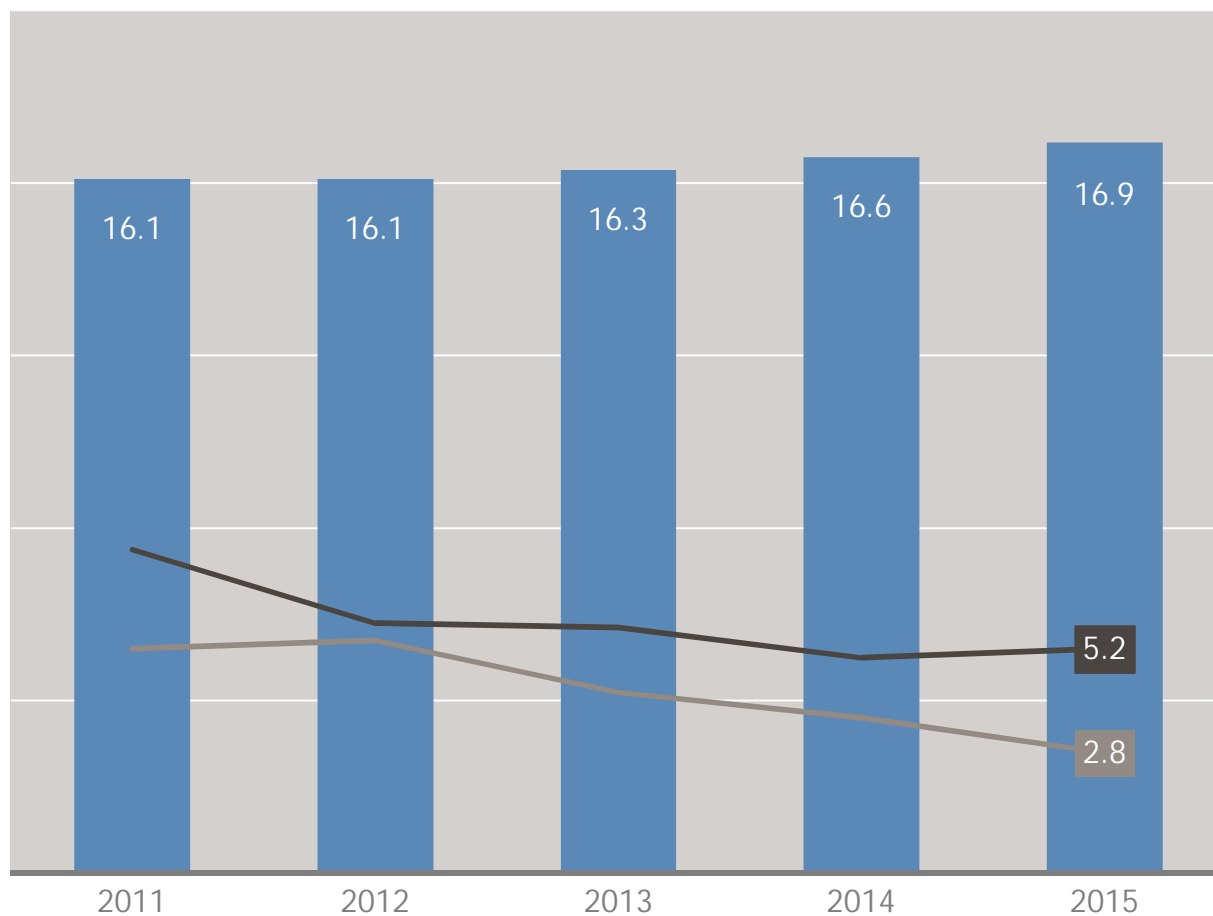


Entwicklung

- Erhöhung der AuM dank der erfolgreichen Diversifikationsstrategie
- Netto-Neugeldzufluss von 14.4 Mrd. CHF
- Marktentwicklungen wirken sich negativ aus

Raiffeisen wächst über Markt

Hypothekengeschäft in %



Entwicklung

- Kontinuierliche Steigerung des Marktanteils
- Raiffeisen setzt qualitatives Wachstum fort

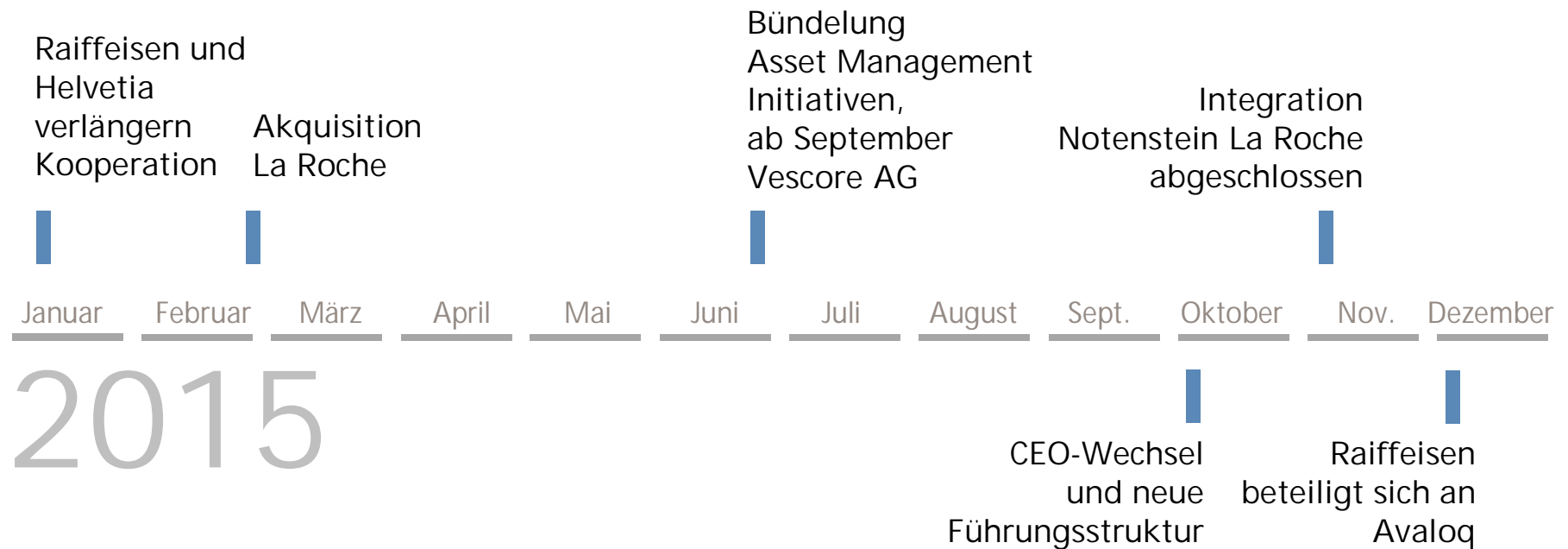
Legende

- Marktanteil Raiffeisen
- Wachstum Raiffeisen
- Wachstum Markt CH

Raiffeisen arbeitet genossenschaftlich



Ausbau des Netzwerkes, Fokussierung auf den Markt



Raiffeisen mit einem ausgezeichneten Ergebnis

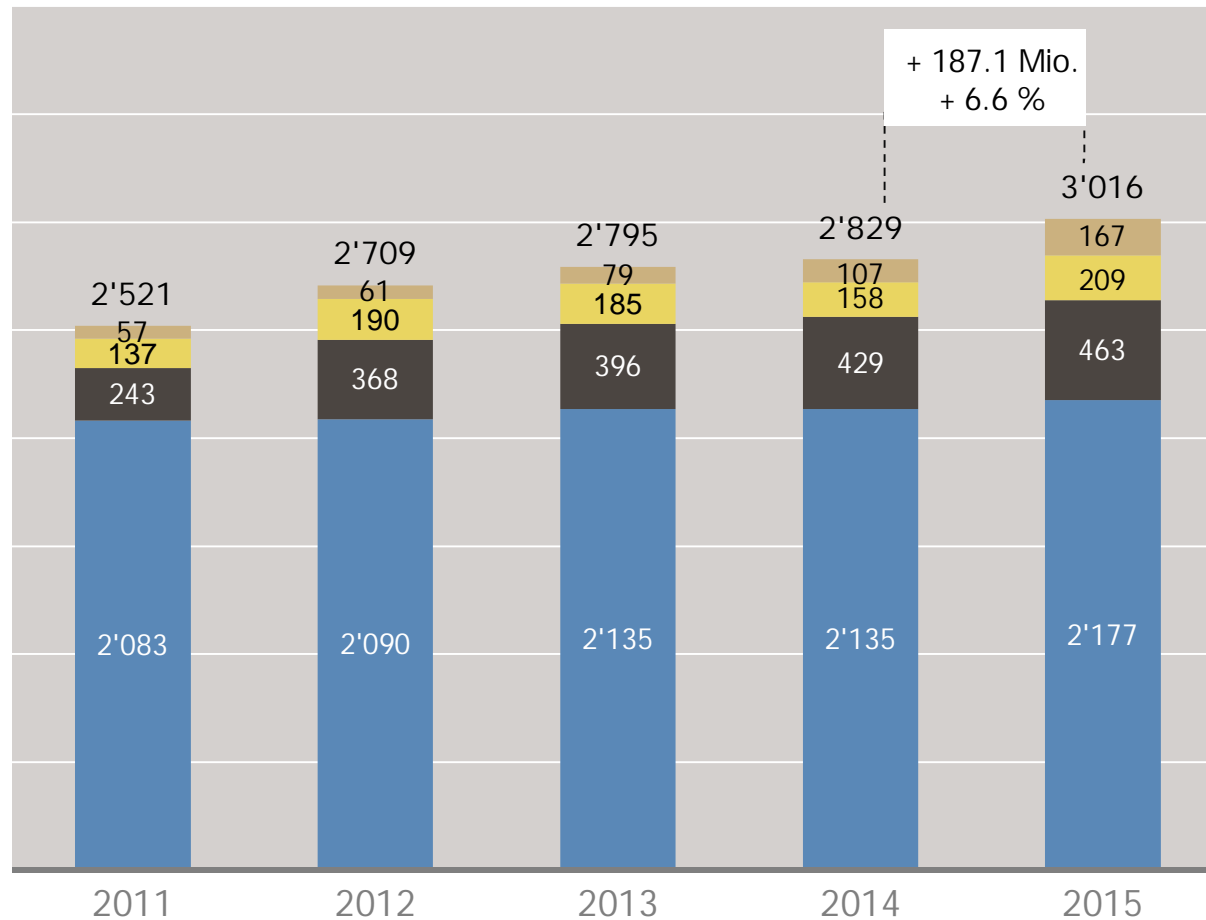
	31.12.15	31.12.14	Absolut	in %
Bilanzsumme (in Mrd. CHF)	205.7	188.4	+ 17.3	+ 9.2
Hypothekarforderungen (in Mrd. CHF)	158.6	150.7	+ 7.9	+ 5.2
Kundeneinlagen (in Mrd. CHF)	150.3	141.5	+ 8.7	+ 6.2
Assets under Management (in Mrd. CHF)	207.5	197.1	+ 10.4	+ 5.3
Geschäftserfolg (in Mio. CHF)	943.4	891.0	+ 52.4	+ 5.9
Gruppengewinn (in Mio. CHF)	807.7	759.4	+ 48.3	+ 6.4

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. **Abschluss 2015 (Marcel Zoller, CFO)**
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller, CFO)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)

Steigerung in allen Ertragspositionen

Geschäftsertrag in Mio. CHF

Veränderung 2014/2015



Absolut	%
+ 60.4	+ 56.6
+ 51.6	+ 32.7
+ 33.7	+ 7.8
+ 41.5	+ 1.9

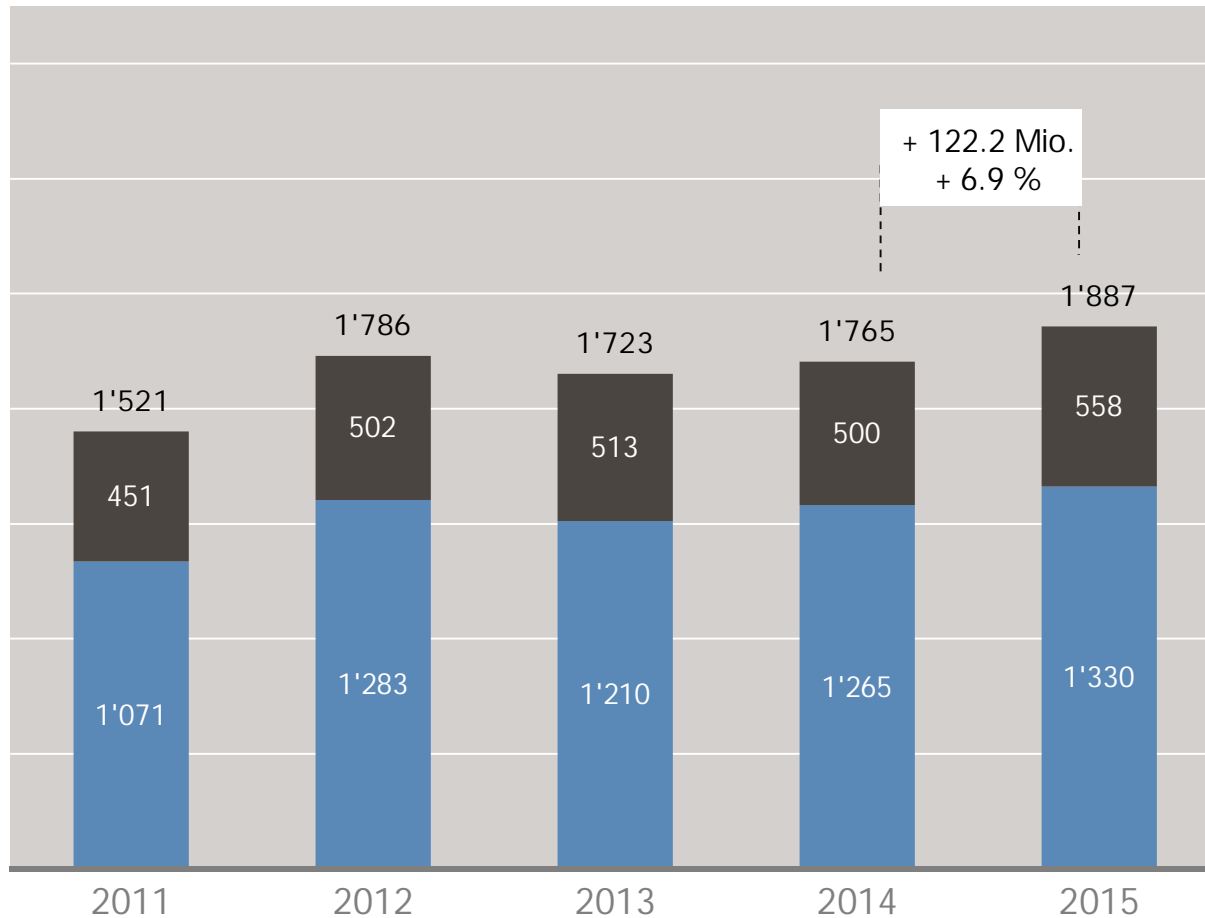
Legende

- Übriger Erfolg
- Handel
- Kommissionen- & DL
- Netto-Erfolg Zinsengeschäft

Erhöhter Geschäftsaufwand infolge strategischem Ausbau

Aufwands-Veränderungen in Mrd. CHF

Veränderung 2014/2015



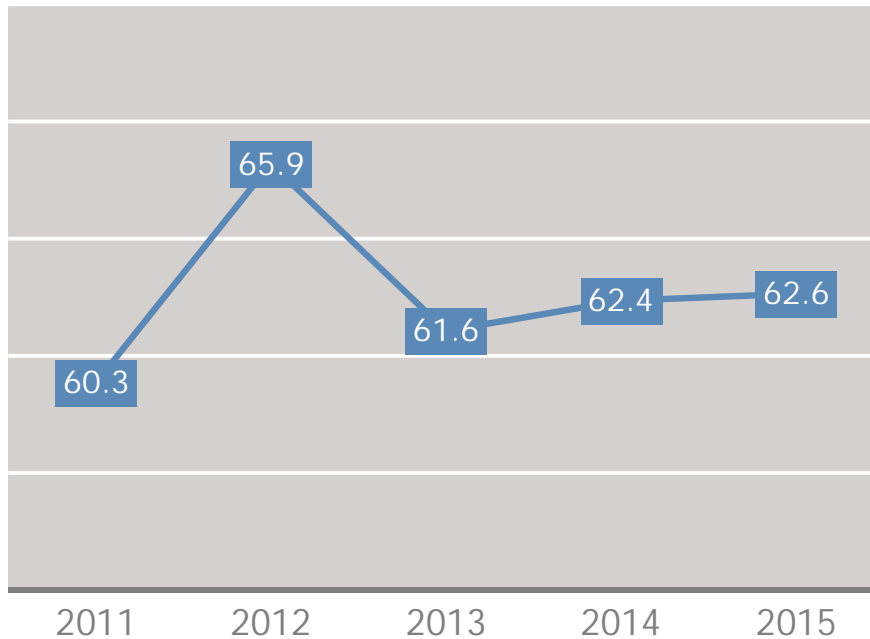
Absolut	%
+ 57.5	+ 11.5
+ 64.7	+ 5.1

Legende

- Sachaufwand
- Personalaufwand

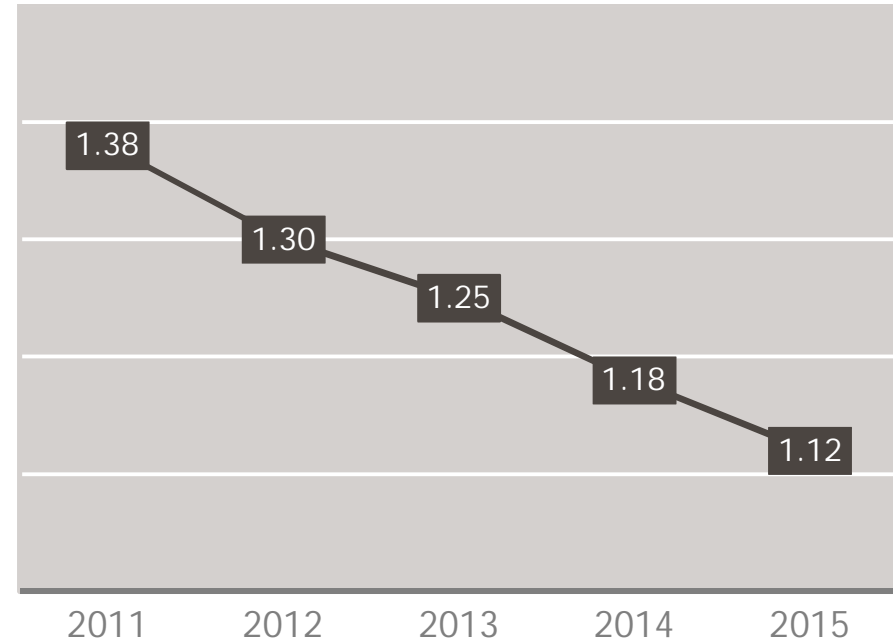
Stabile C/I-Ratio, Zinsmarge weiter unter Druck

C/I-Ratio in %



- Stabile C/I-Ratio trotz hohen Investitionen in die Zukunft

Zinsmarge in %

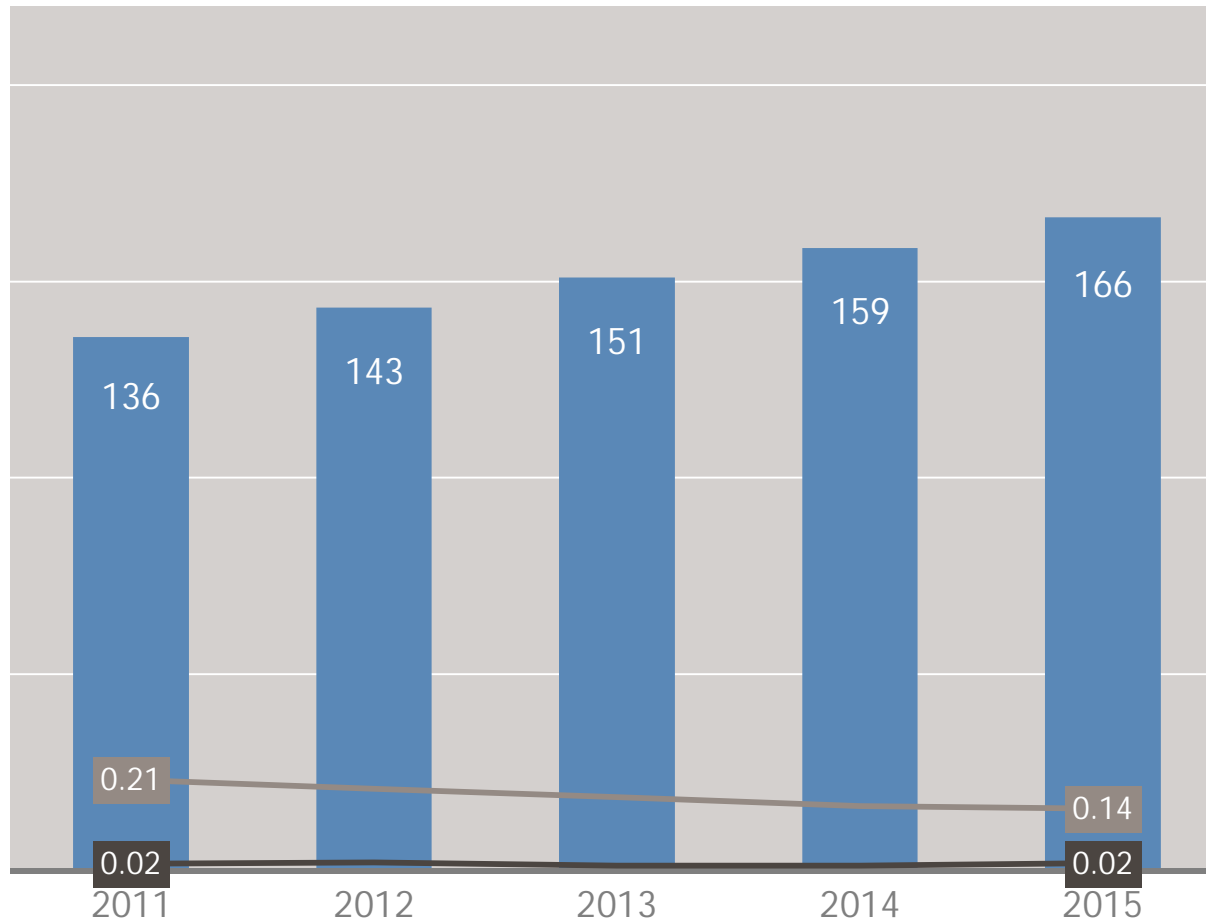


- Rekordtiefes Zinsniveau
- Anlagenotstand

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2015 (Marcel Zoller, CFO)
3. **Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller, CFO)**
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)

Ausfallrisiken bleiben gering

Kundenausleihungen, Wertberichtigungen und Verluste



Wertberichtigungen

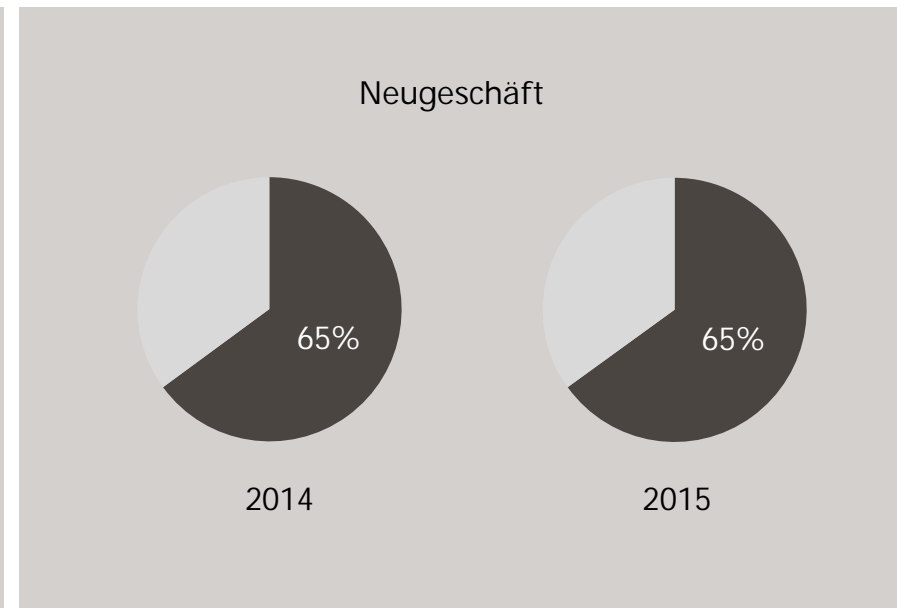
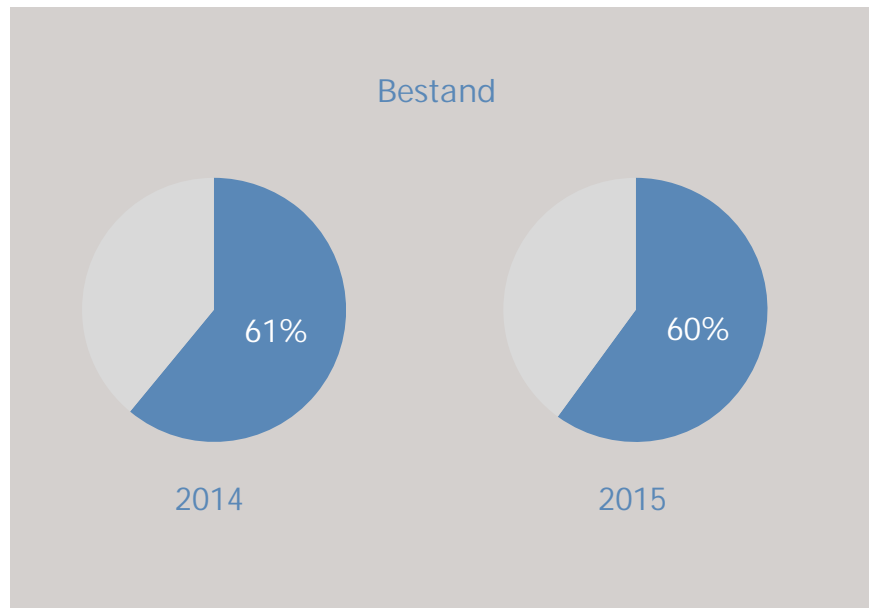
- Sehr vorsichtige Kreditpolitik – effektive Verluste weiterhin gegen Null tendieren

Legende

- Kundenausleihungen in Mrd. CHF
- Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in % der Ausleihungen
- Effektive Kreditverluste in % der Ausleihungen

Wachstum im Rahmen der bewährten Kreditpolitik

Ø-Belehnung privates Wohneigentum in %



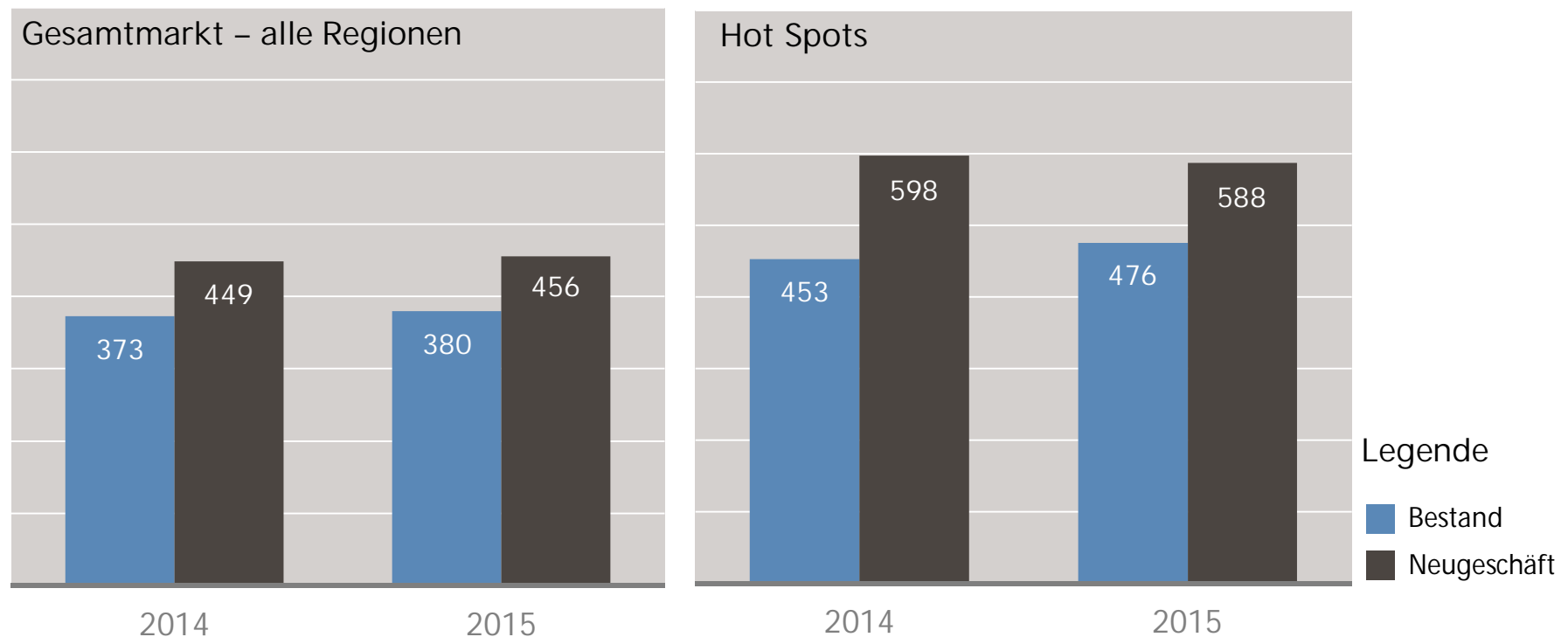
Risikopolitik Raiffeisen

- Grundsatz: Sicherheit vor Rentabilität vor Wachstum
- Tragbarkeit: Kalk. Zins 5%, Tragbarkeit < 33%

- Belehnungssätze: konservativ, stabil
- Regionale Kundenkenntnisse

Breit diversifiziertes Hypothekarportfolio

Ø-Hypothek privates Wohneigentum in TCHF

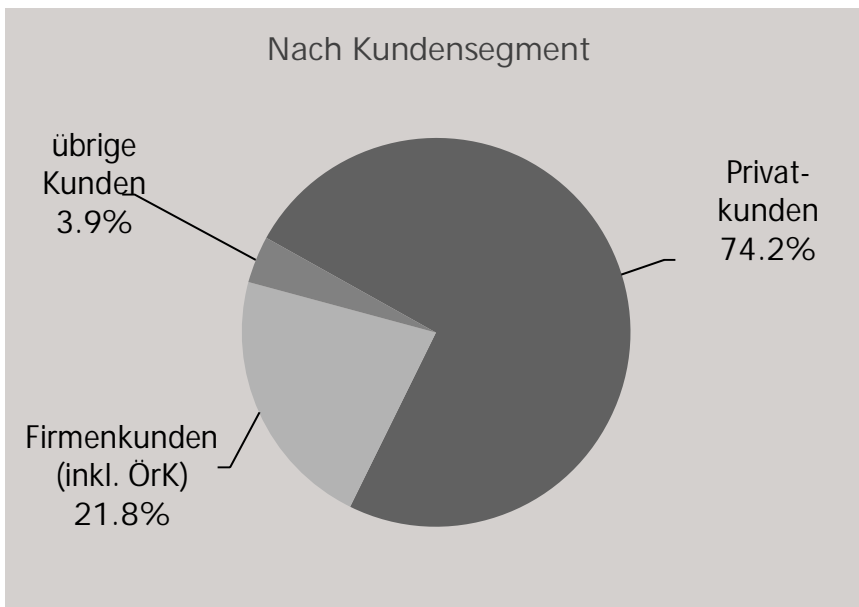


Raiffeisen Hypothek widerspiegelt soliden Durchschnittshaushalt

- 92% aller Hypotheken sind kleiner als CHF 1 Mio.
- Stabile Entwicklung in den „Hot-Spots“
- Trotz gestiegener Preise: Durchschnittshypothek im Neugeschäft liegt nur rund TCHF 76 über dem Altbestand

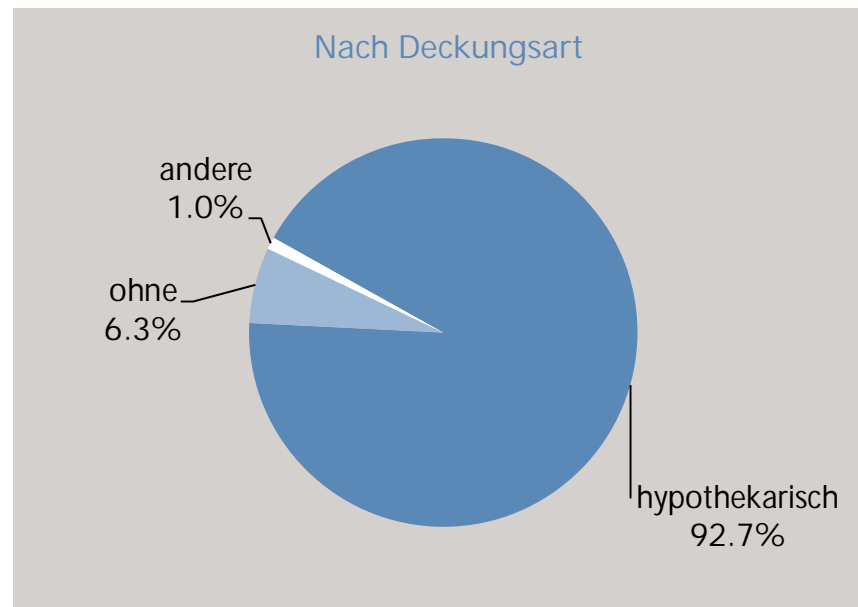
Stabile risikoarme Struktur des Kredit-Portfolios

Kundenausleihungen in %



Kundensegmente

- Vorwiegend risikoarme Privatkunden
- Firmenkunden mit guter Bonität und mit Deckung
- Interbankengeschäft nur mit Gegenparteien im Investment-Grade

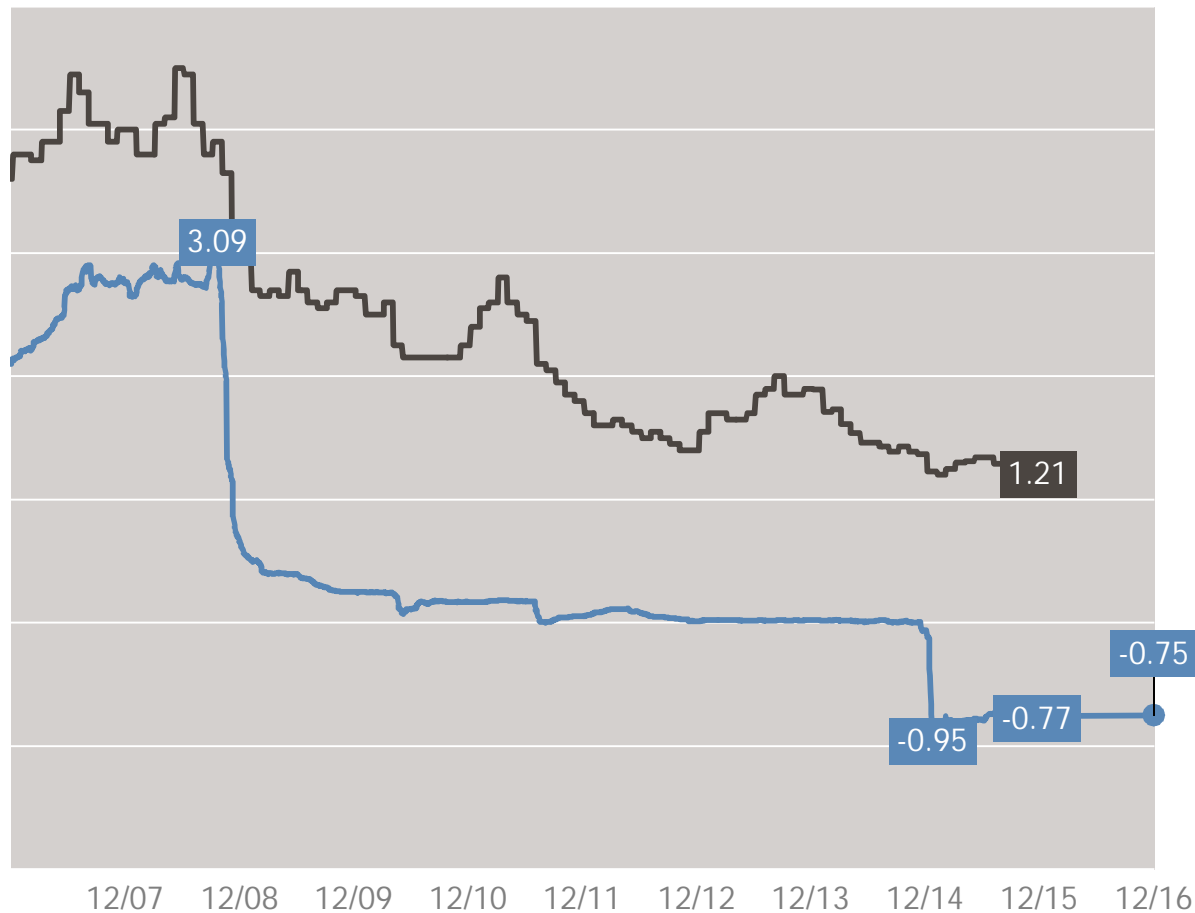


Deckungsart

- 92.7% der Ausleihungen hypothekarisch gedeckt

Herausforderndes Absicherungsgeschäft

3-Monats Libor CHF, Zinssatz 5-jährige Festhypothek



Entwicklung

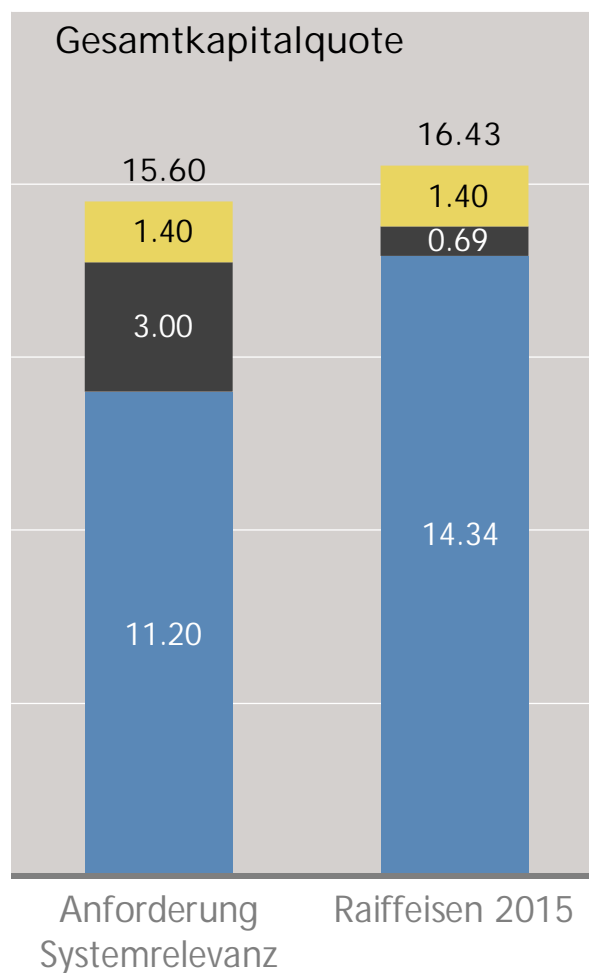
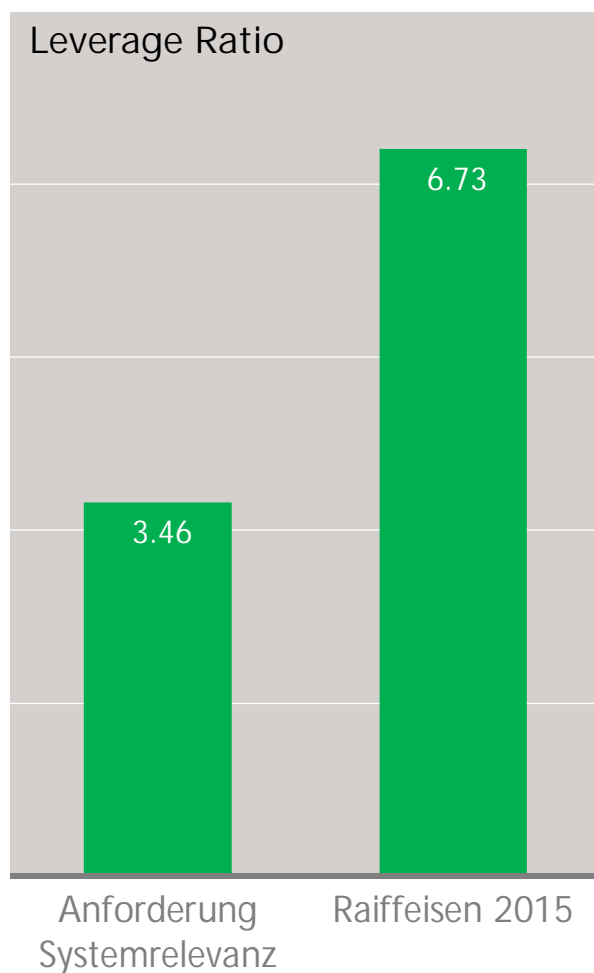
- Absicherung auf Erwartungen abgestimmt: seitwärts tendierende Zinsen
- Tragbarkeitsrechnung auch für andere Szenarien intakt

Legende

- Zinssatz 5-jährige Festhypothek
- 3-Monats Libor CHF
- Prognose 2016 = -0.75

Hervorragende Kapitalqualität

Kapitalquoten in %



Kapitalqualität

- Anforderungen bezüglich Systemrelevanz bereits heute erfüllt
- Hervorragende Leverage Ratio
- Fast 90% der anrechenbaren Eigenmittel in Form von hartem Kernkapital (CET1-Qualität)

Legende

- Leverage Ratio
- Übrige anrechenbare Kapitalinstrumente
- Wandlungskapital (High-Trigger)
- CET1 Kapital (inkl. AZP)

Notenstein La Roche Privatbank AG

Steigerung des Geschäftserfolges durch Fokus auf Kerngeschäft



NOTENSTEIN
LA ROCHE
PRIVATBANK

	31.12.15	31.12.14	Absolut	in %
Geschäftserfolg (in Mio. CHF)	30.0	3.2	+ 26.8	+ 837.5
Reingewinn (in Mio. CHF)	80.9	18.2	+ 62.7	+ 344.5
Assets under Management (in Mrd. CHF)	22.0	21.2	+ 0.8	+ 3.8
Cost-Income-Ratio (in %)	79.7	95.7		

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2015 (Marcel Zoller, CFO)
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller, CFO)
4. **Ausblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)**

Starke IT-Infrastruktur – Grundlage der Digitalisierung im Retailbanking

Neues Kernbankensystem

Neue Banking-Plattform als Notwendigkeit und Chance:

- Stetig steigende Anforderungen der Regulatoren,
- Time to Market neuer Lösungen im disruptiven Umfeld
- erfordern hohe Reaktionsfähigkeit und Operational Excellence.

Stand & Ausblick

- Entscheid für marktführende Standardlösung
- Regelung mit Vontobel getroffen
- Governance, Mannschaft und Prozesse mit Partnern etabliert
- Machbarkeit nachgewiesen, ambitioniertes Projekt bezüglich Inhalt und Zeitplan

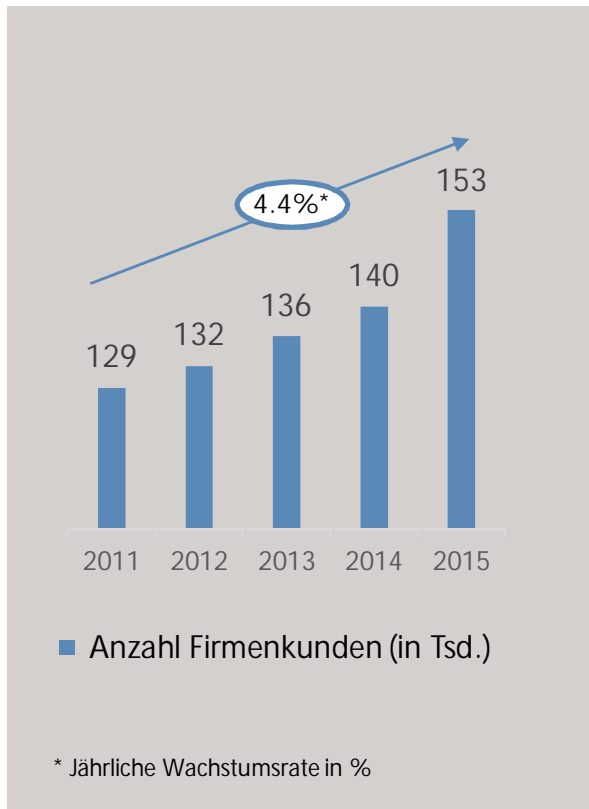
2016-2017
Bau der Plattform und der Migrationsfabrik,
Testing & Ausbildung RBs

Ziel:
Alle RBs Ende
2017 migriert

Marktpotenziale erschliessen

Ausbau des Firmenkundengeschäftes

Bisherige Entwicklung



Geplante Massnahmen

1.
Rollout eines eigenständigen
Betreuungsmodells - auch für
grössere Unternehmen
2.
Ausbau der
Produktpalette
3.
Operative Vernetzung der
KMU-Dienstleister

AMBITION

1

Wir sind die nahe und glaubwürdige Bank für Unternehmen in der Schweiz.

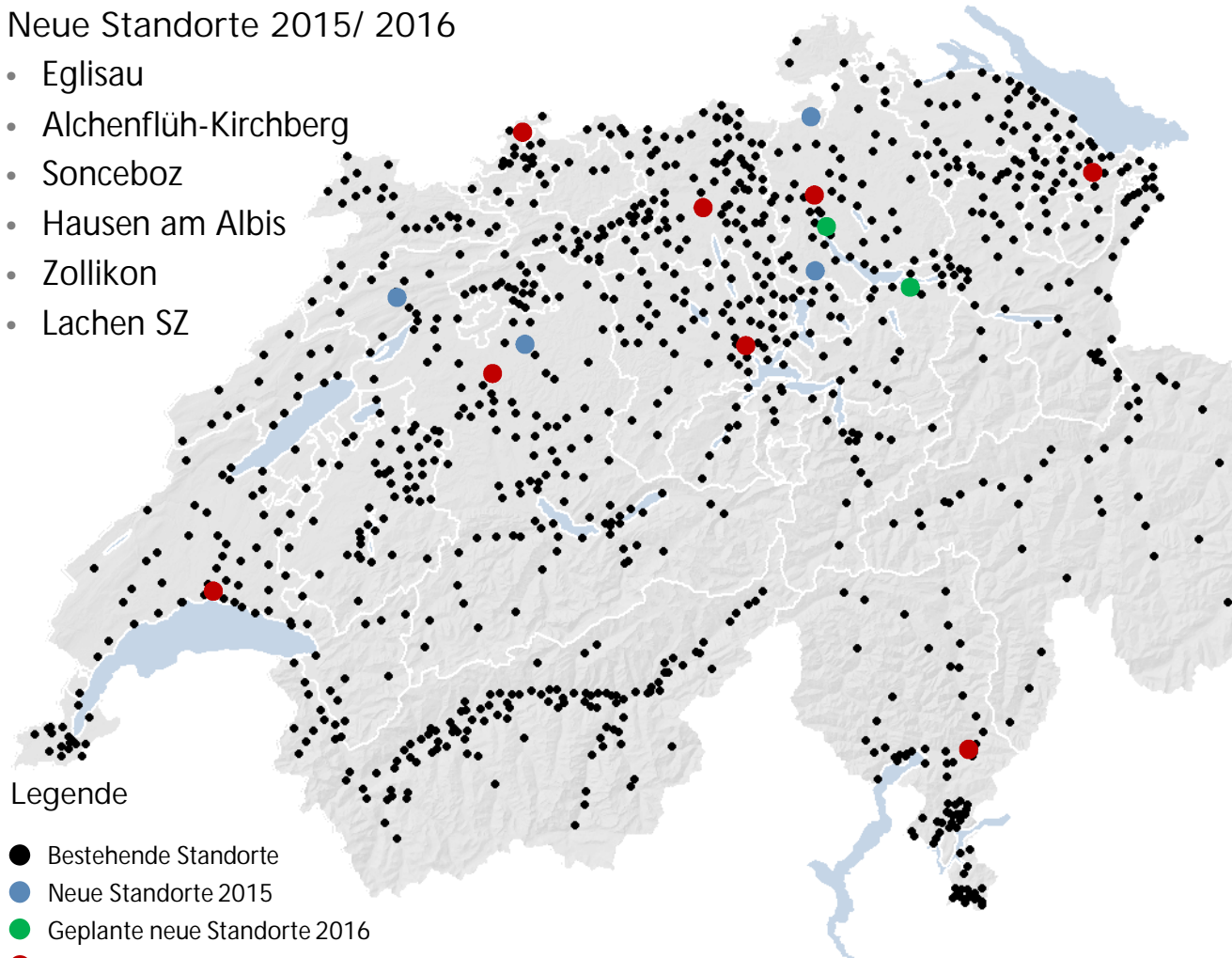
2

500 Mio. CHF
Bruttoerlös im
Firmenkundengeschäft

Das dichteste Bankstellennetz der Schweiz – ergänzt durch neue Services

Neue Standorte 2015/ 2016

- Eglisau
- Alchenflüh-Kirchberg
- Sonceboz
- Hausen am Albis
- Zollikon
- Lachen SZ



Legende

- Bestehende Standorte
- Neue Standorte 2015
- Geplante neue Standorte 2016
- Regionalzentren Firmenkunden

Online-Services

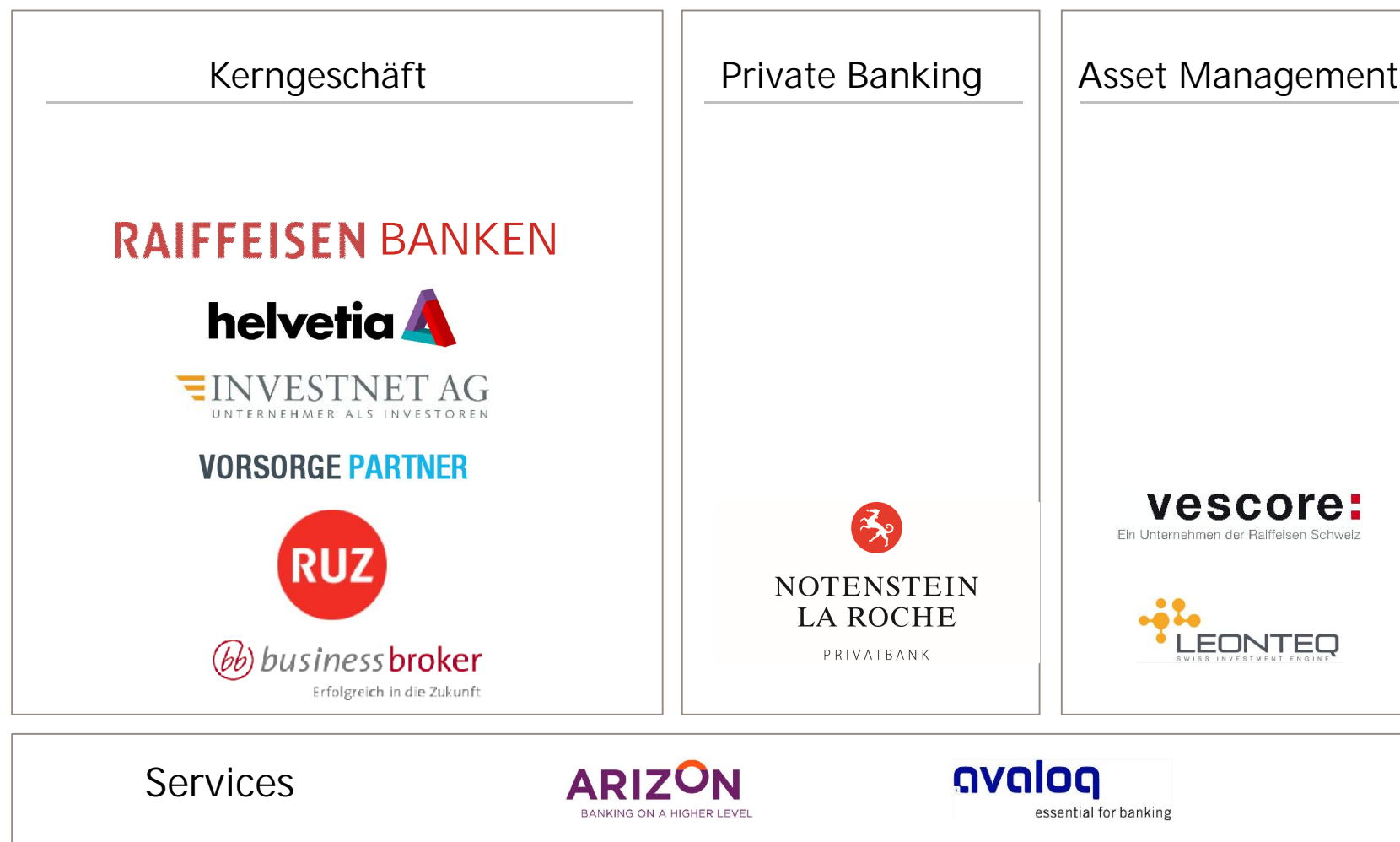
- Ausbau E-Banking
- RaiffeisenCasa
- Spendenplattform

Expertennetzwerk

- 7 Regionalzentren Firmenkunden
- 2 Kompetenzzentren Fachberatung
- Neueröffnung RUZ Aarau West

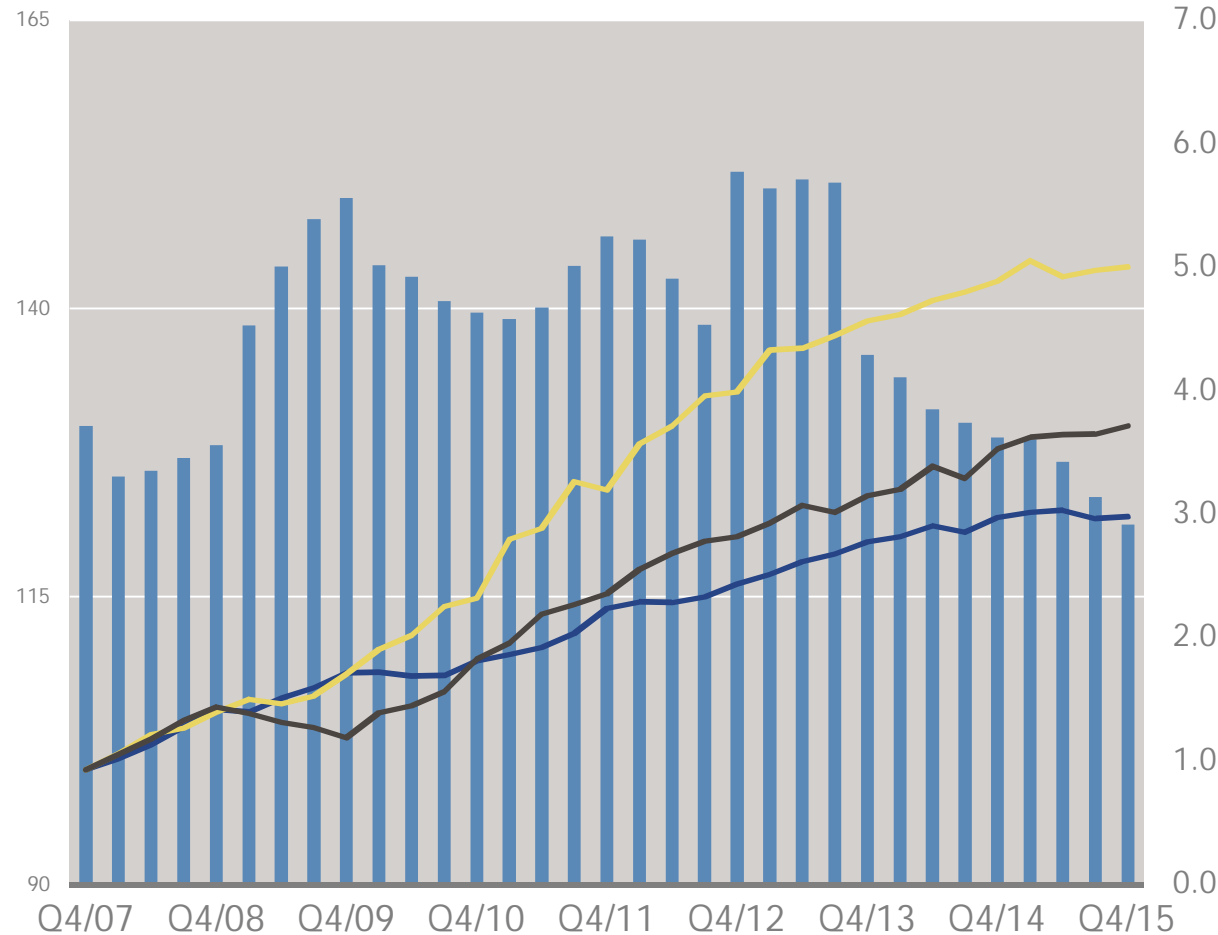
RAIFFEISEN

Netzwerk: auf den Markt und auf Wachstum ausgerichtet



Ausblick 2016: zurückhaltend in den Erwartungen

Entwicklung des Hypothekarmarktes



Hypothekarmarkt

- Soft Landing absehbar
- Nachhaltige Kreditvergabepolitik zahlt sich aus

Konjunktur

- 2016 Jahr der Entscheidung
- Prognose BIP: 0.9% Wachstum
- Firmen halten mit Investitionen zurück

Legende

- Wachstum Hypothekarvolumen in % (Year-on-Year, rechte Skala)
- MWG (Angebotspreise, indexiert)
- StWE (Transaktionspreise, indexiert)
- EFH (Transaktionspreise, indexiert)

Quelle: Wüest & Partner, SNB, Raiffeisen Research

PAWZENBEN