



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

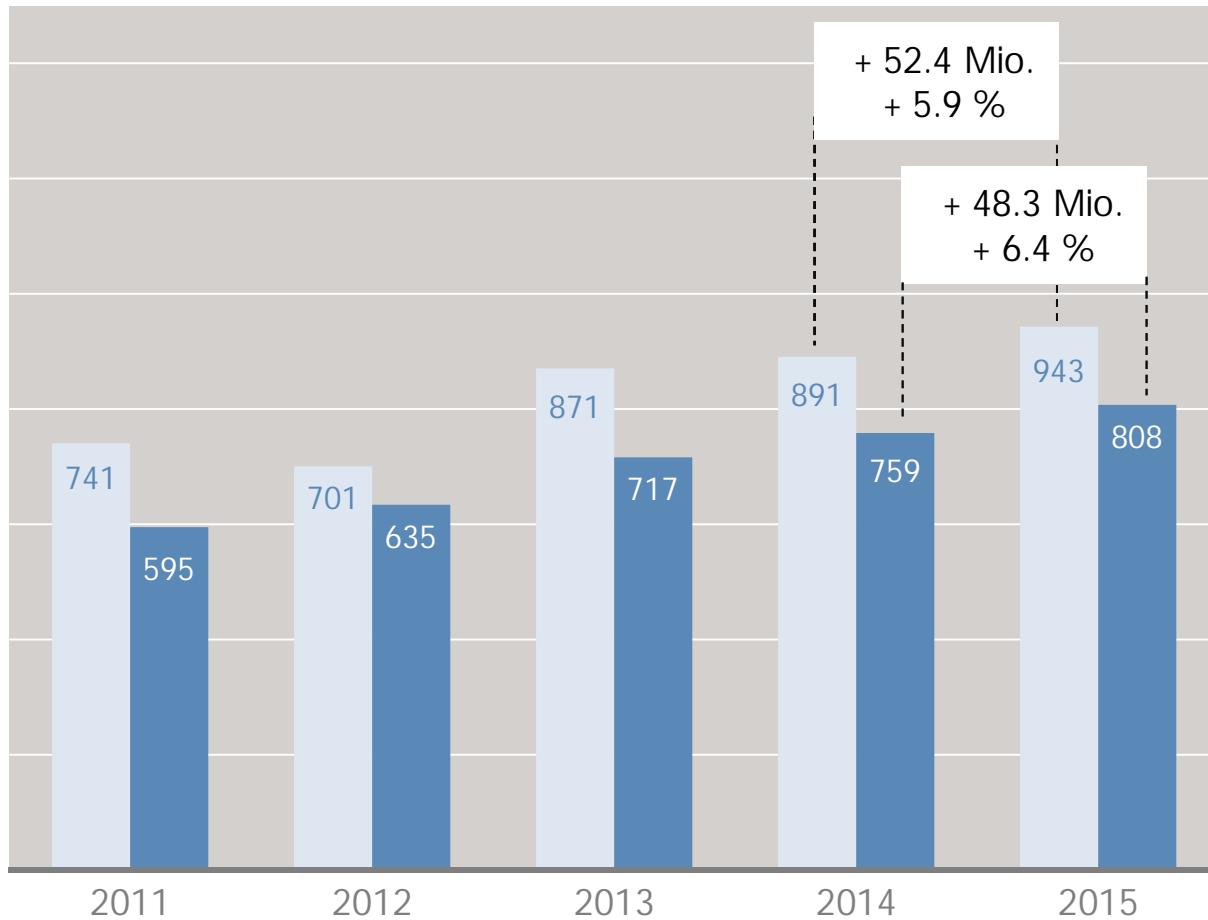
- Zunahme der Kundeneinlagen zeigt Vertrauen
- Hypothekargeschäft mit qualitativem Wachstum
- Zuwachs an verwaltetem Vermögen

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

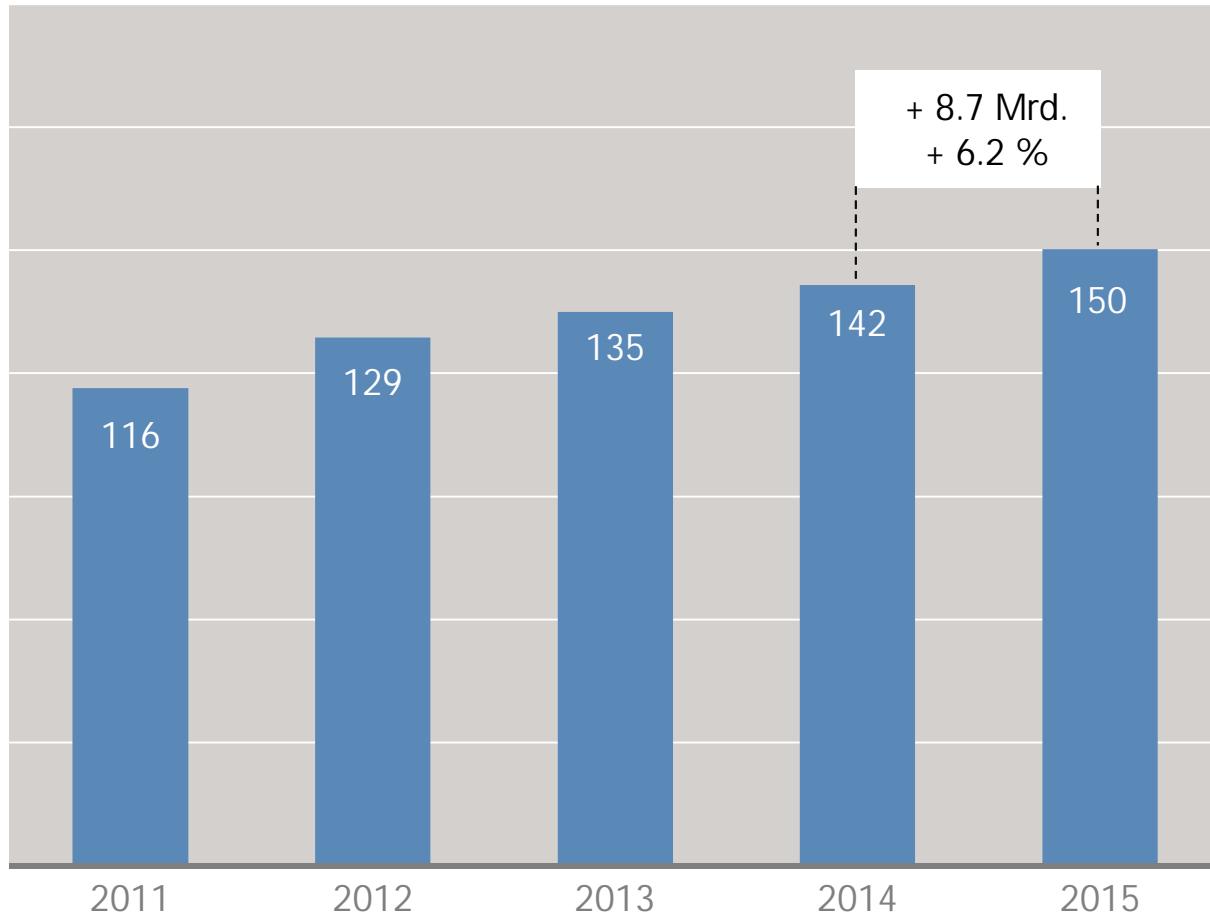
- Hervorragendes Geschäftsjahr
- Geschäftserfolg und Gruppengewinn auf Rekordniveau

Legende

- Geschäftserfolg
- Gruppengewinn

Kontinuierlicher Kundengeldzufluss zeigt Vertrauen

Verpflichtungen aus Kundeneinlagen in Mrd. CHF

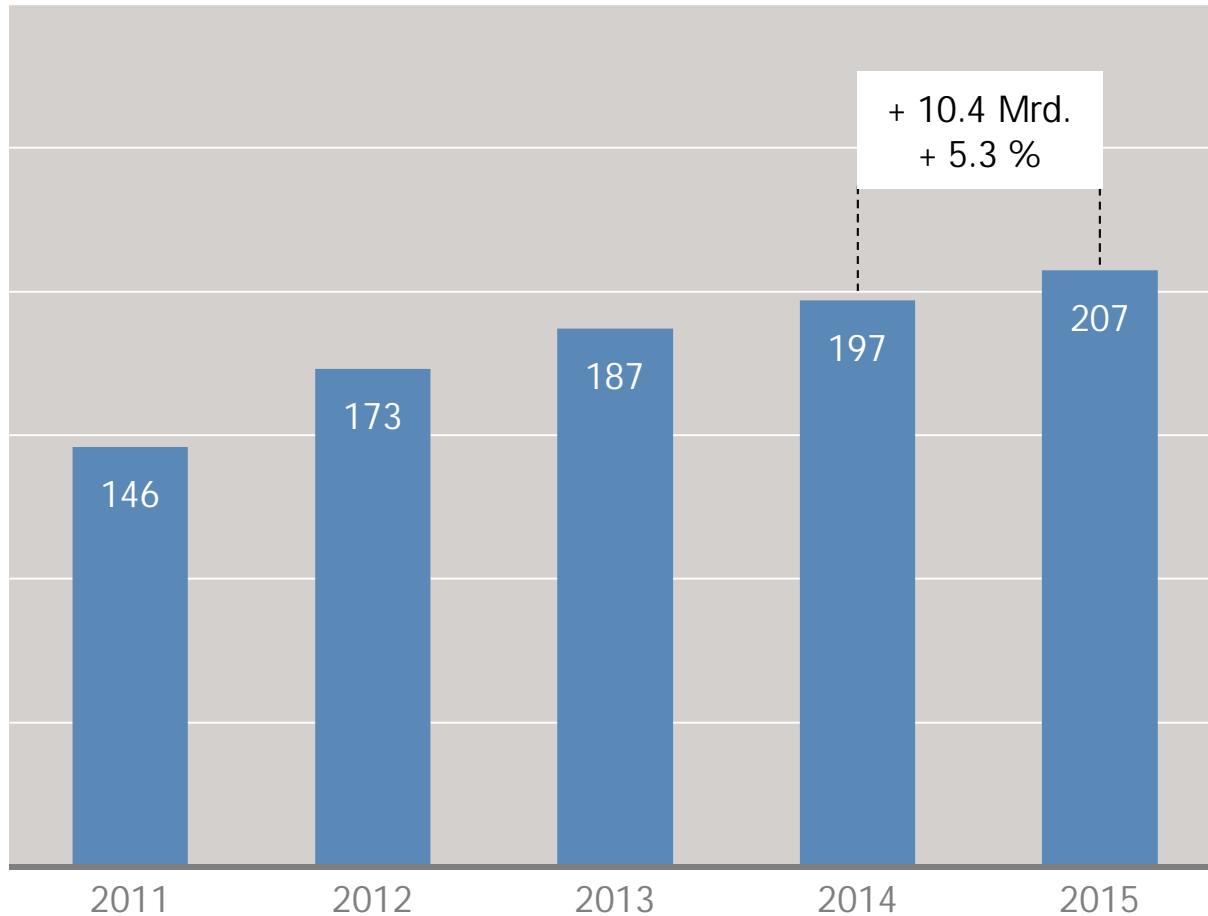


Entwicklung

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

Verwaltete Vermögen wachsen deutlich

Assets under Management in Mrd. CHF

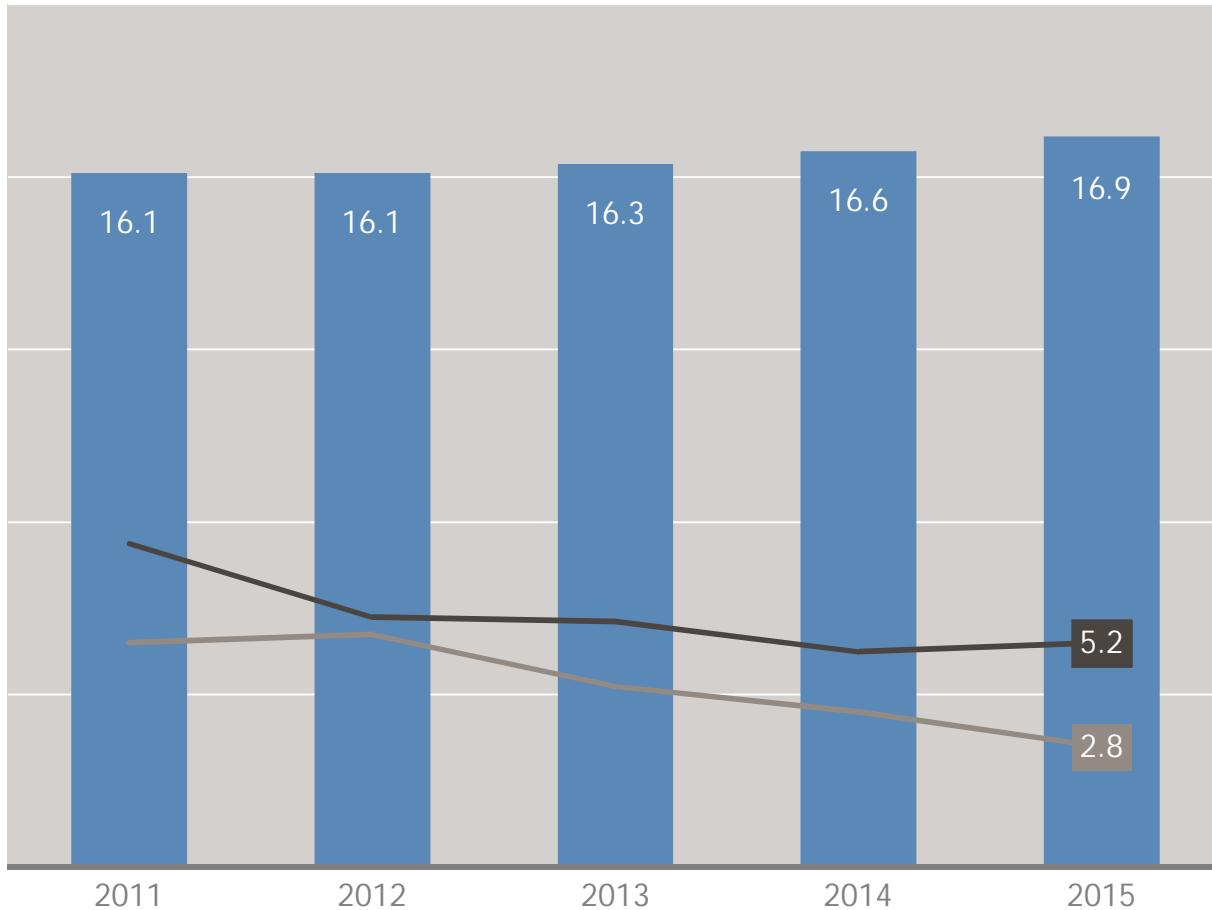


Entwicklung

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

Raiffeisen wächst über Markt

Hypothekargeschäft in %



Entwicklung

- Kontinuierliche Steigerung des Marktanteils
- Raiffeisen setzt qualitatives Wachstum fort

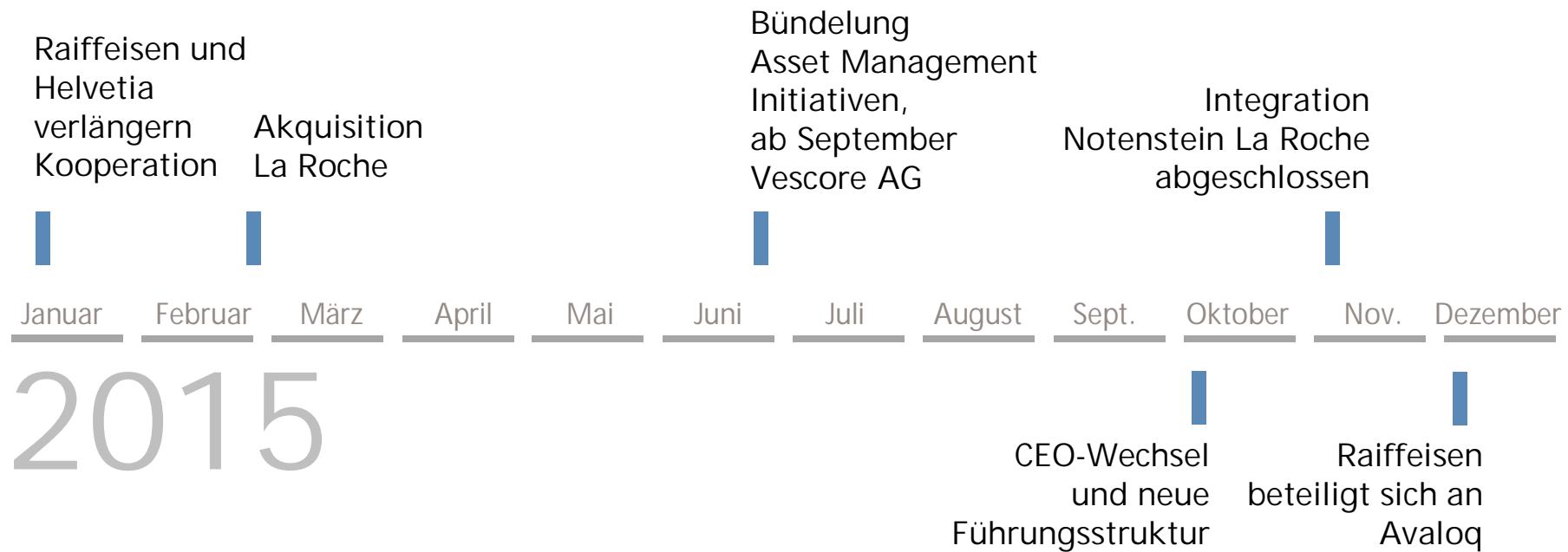
Legende

- Marktanteil Raiffeisen
- Wachstum Raiffeisen
- Wachstum Markt CH

Raiffeisen arbeitet genossenschaftlich



Ausbau des Netzwerkes, Fokussierung auf den Markt



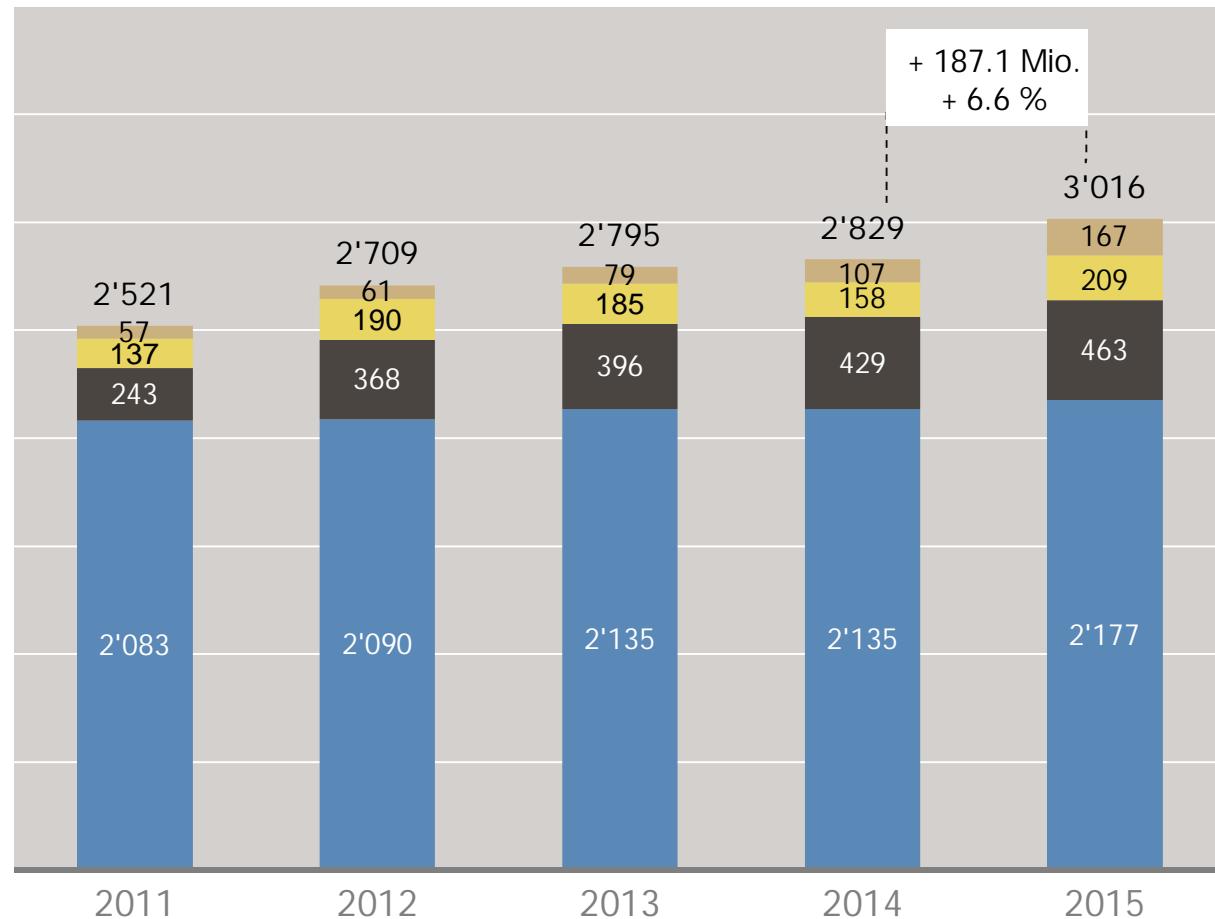
Raiffeisen mit einem ausgezeichneten Ergebnis

	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

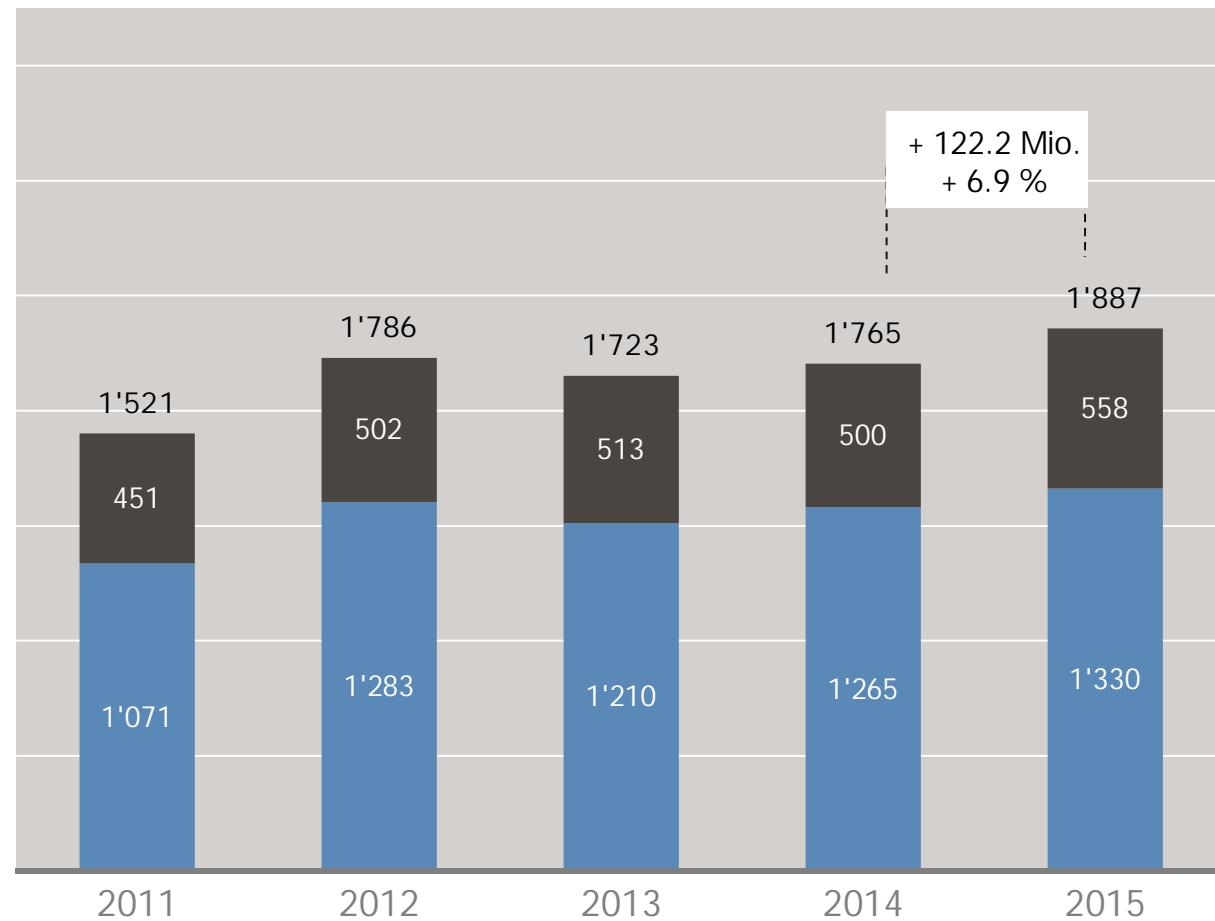
Absolut	%
+ 60.4	+ 56.6
+ 51.6	+ 32.7
+ 33.7	+ 7.8
+ 41.5	+ 1.9

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

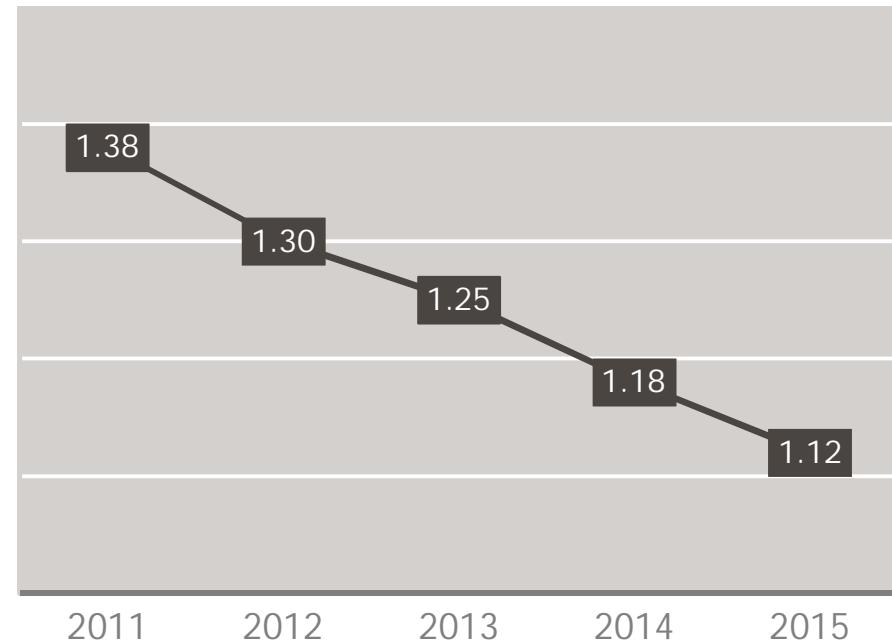
- Sachaufwand
- Personalaufwand

Stabile C/I-Ratio, Zinsmarge weiter unter Druck

C/I-Ratio in %



Zinsmarge in %



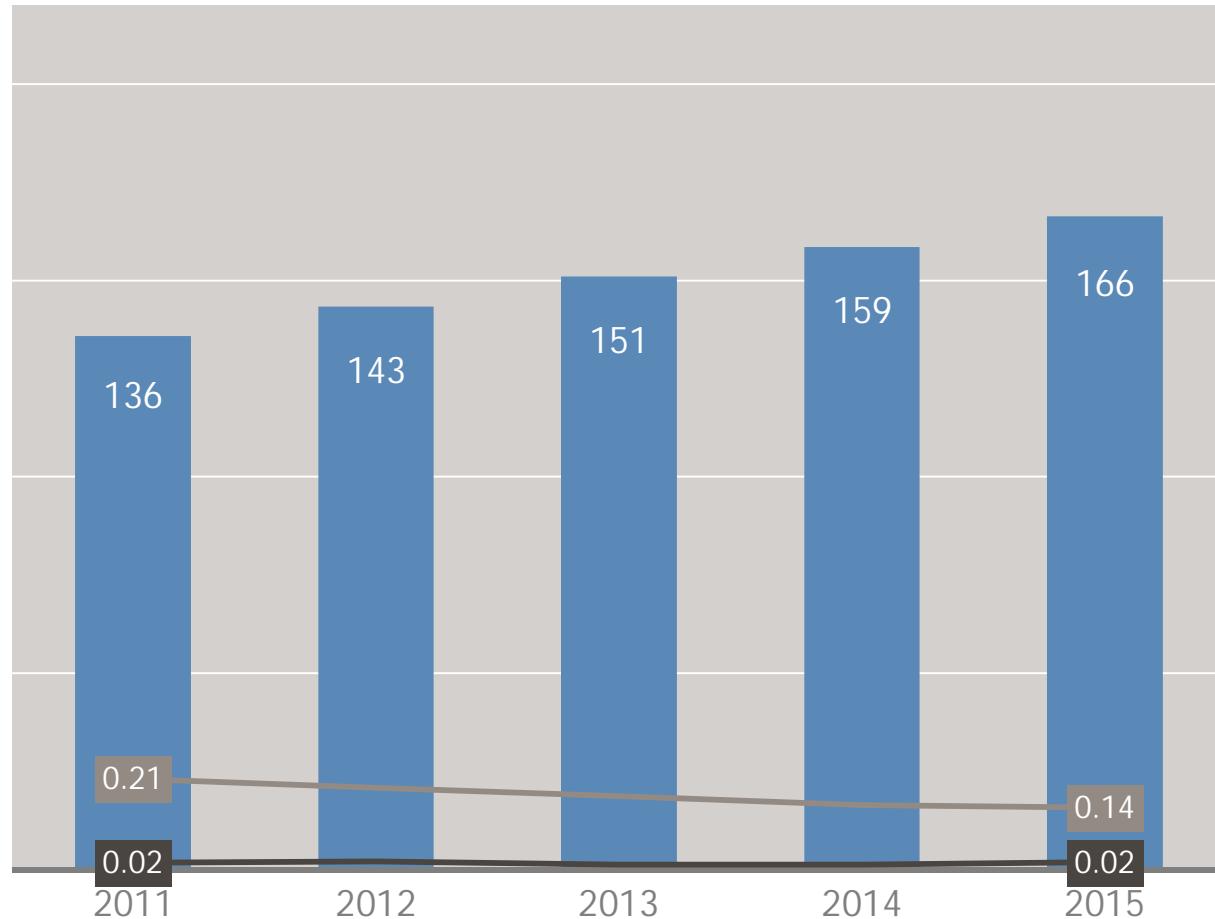
- Stabile C/I-Ratio trotz hohen Investitionen in die Zukunft

- 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

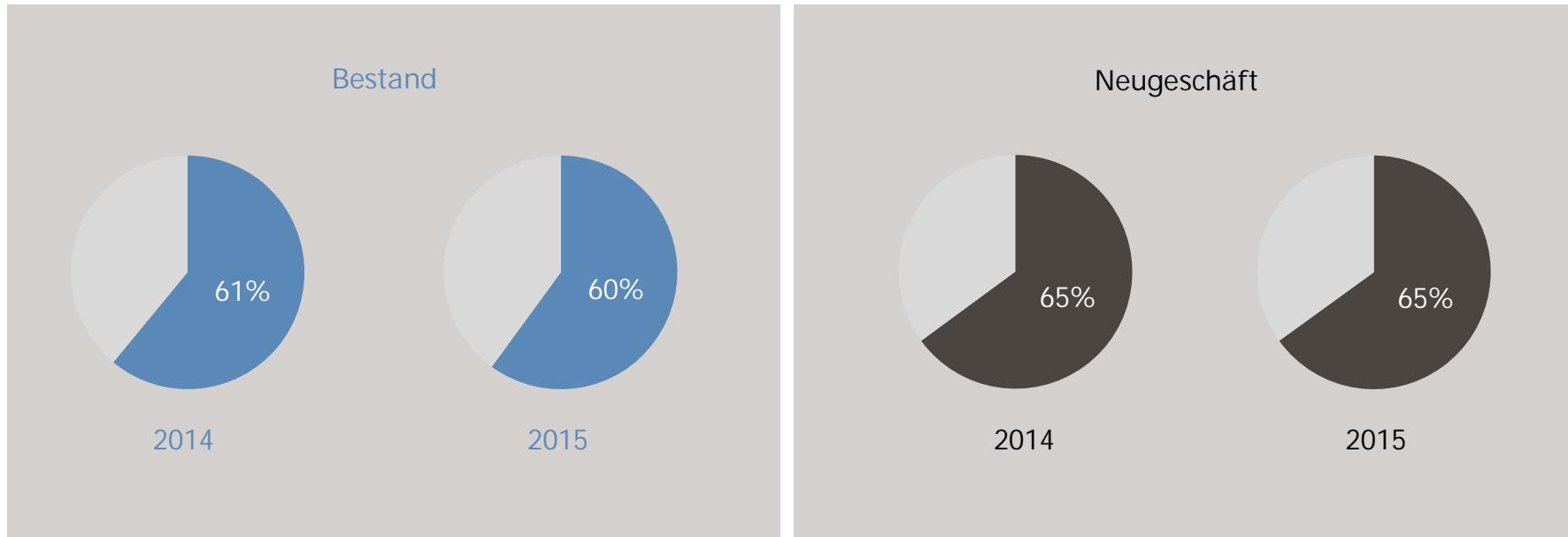
- Sehr vorsichtige Kreditpolitik – effektive Verluste weiterhin gegen Nulltendieren

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 %

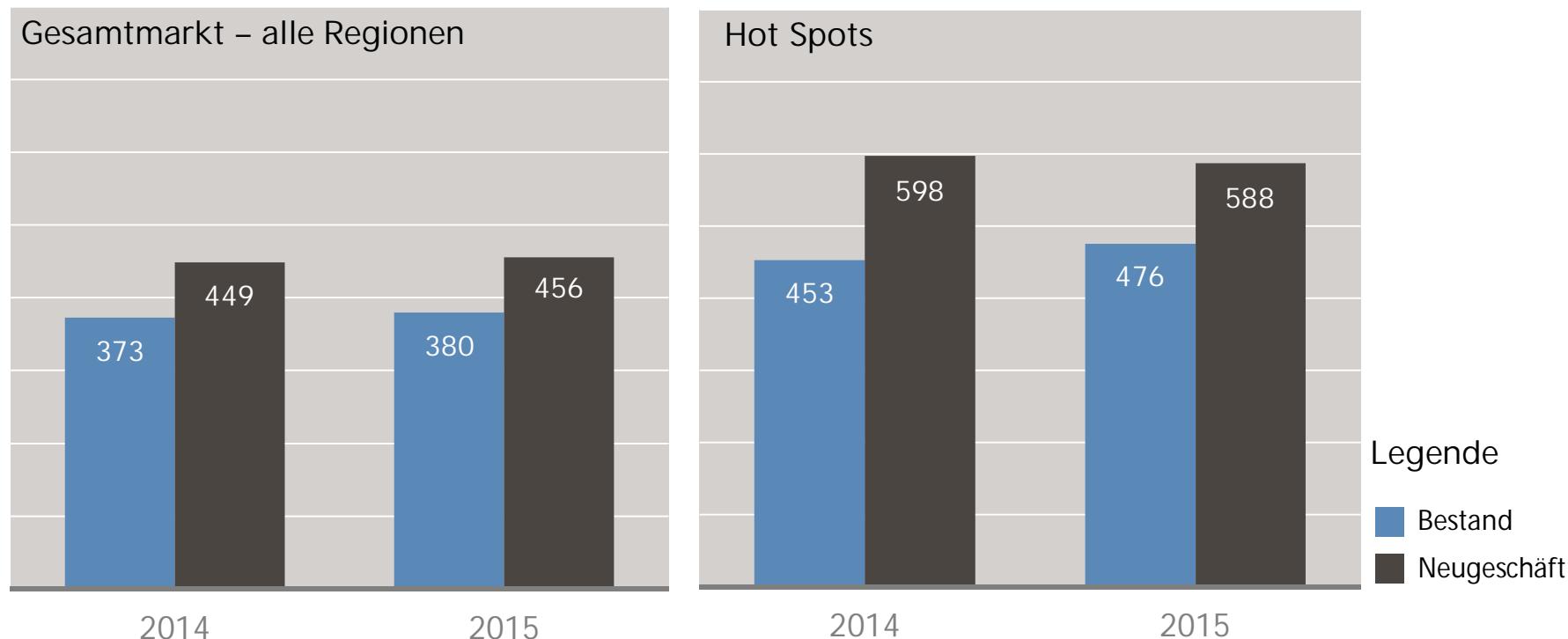


Risikopolitik Raiffeisen

- 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

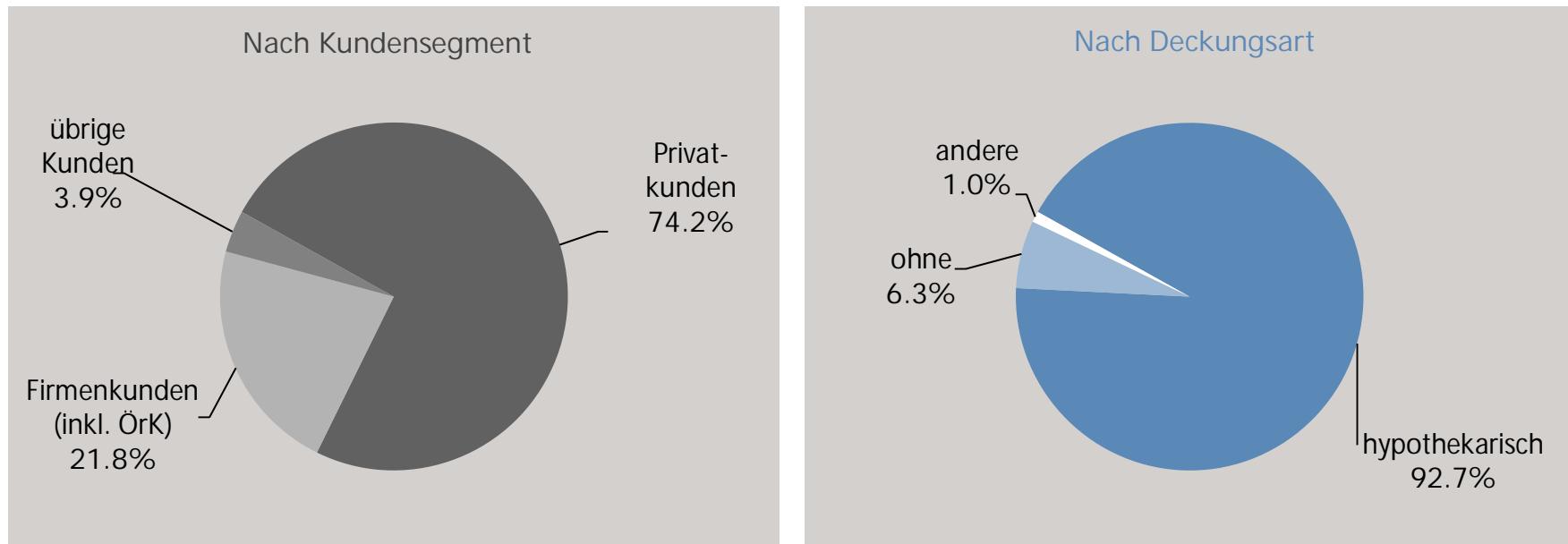


Raiffeisen Hypothek widerspiegelt soliden Durchschnittshaushalt

- 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

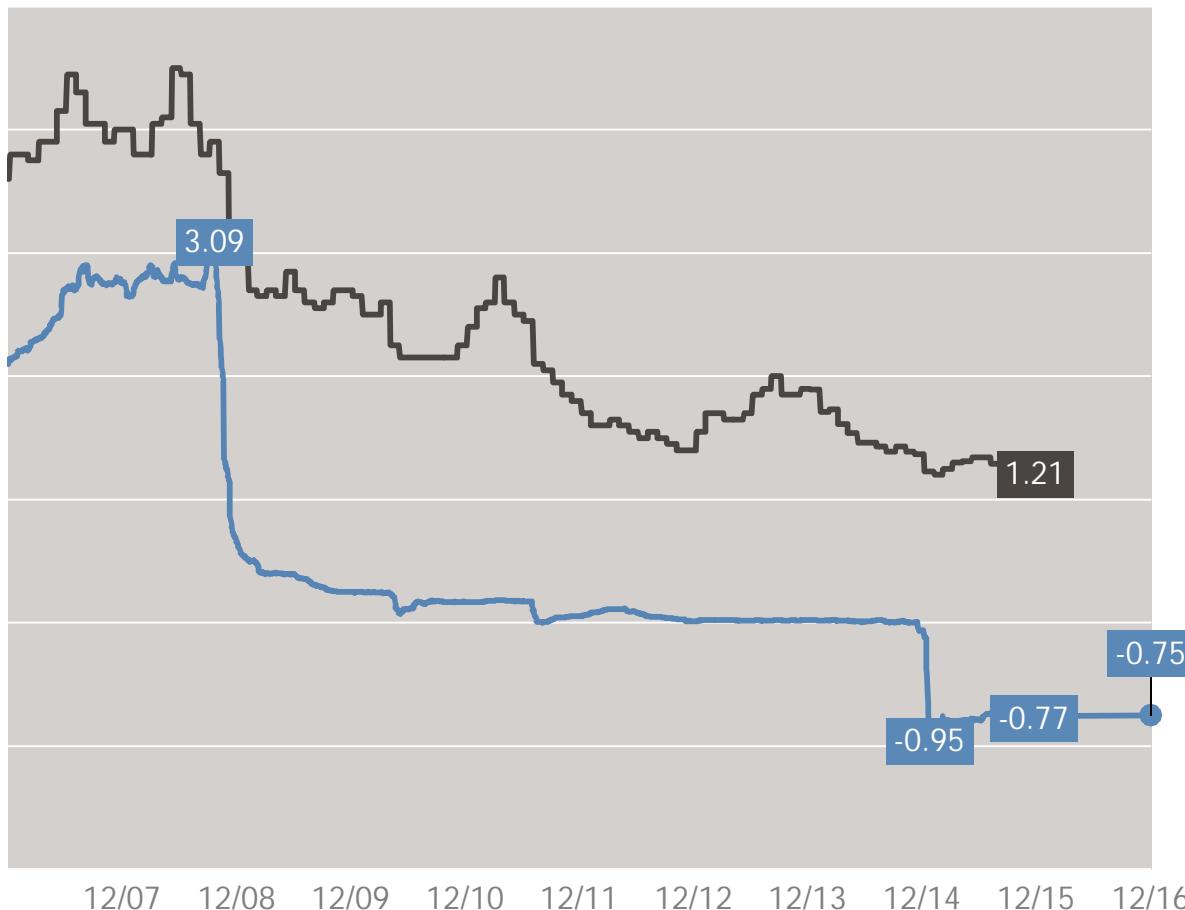
- Vorwiegend risikoarme Privatkunden
- Firmenkunden mit guter Bonität und mit Deckung
- Interbankengeschäft nur mit Gegenparteien im Investment-Grade

Deckungsart

- 92.7% der Ausleihungen hypothekarisch gedeckt

Herausforderndes Absicherungsgeschäft

3-Monats Libor CHF, Zinssatz 5-jährige Festhypothek



Entwicklung

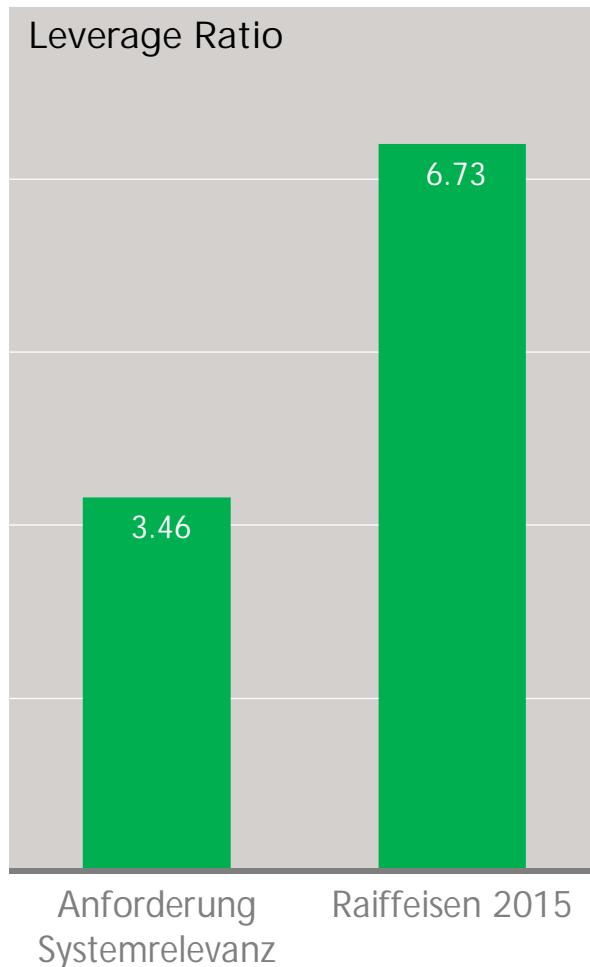
- Absicherung auf Erwartungen abgestimmt: seitwärts tendierende Zinsen
- Tragbarkeitsrechnung auch für andere Szenarien intakt

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

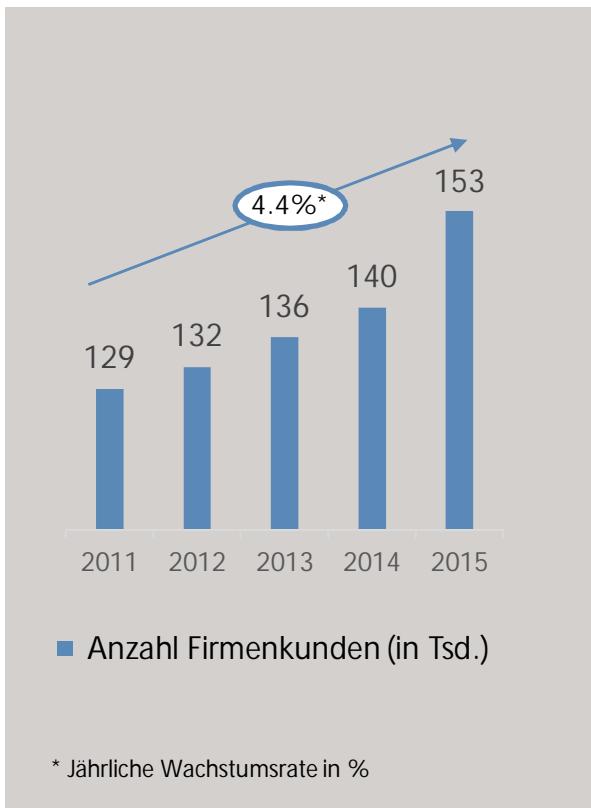
Marktpotenziale erschliessen

Ausbau des Firmenkundengeschäfts

Bisherige Entwicklung

Geplante Massnahmen

AMBITION



1.

Rollout eines eigenständigen
Betreuungsmodells - auch für
grössere Unternehmen

2.

Ausbau der
Produktpalette

3.

Operative Vernetzung der
KMU-Dienstleister

1

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

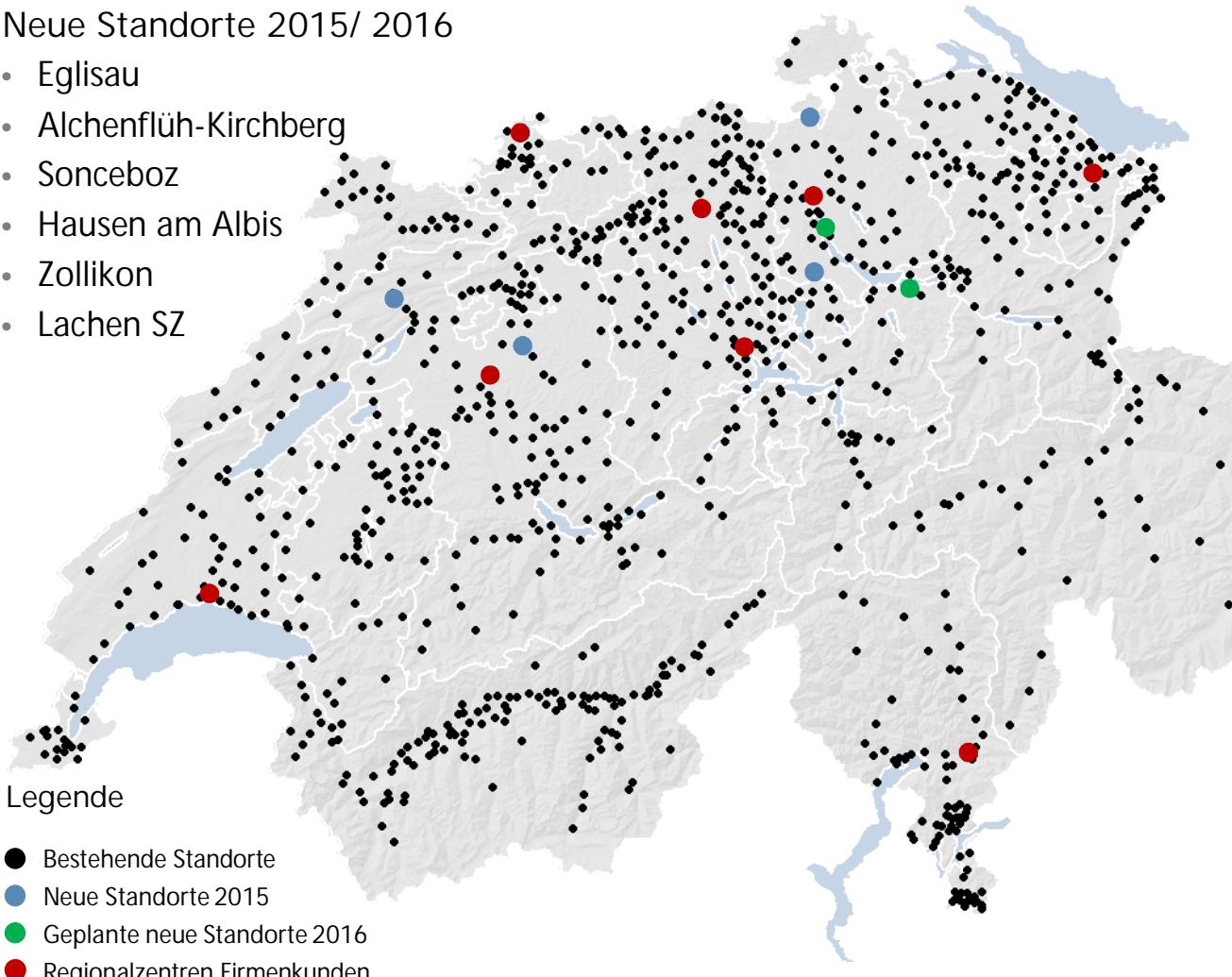
2

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



Netzwerk: auf den Markt und auf Wachstum ausgerichtet

Kerngeschäft

RAIFFEISEN BANKEN

helvetia 

 **INVESTNET AG**
UNTERNEHMER ALS INVESTOREN

VORSORGE PARTNER



 **business broker**
Erfolgreich in die Zukunft

Private Banking


**NOTENSTEIN
LA ROCHE**
PRIVATBANK

Asset Management

vescore:
Ein Unternehmen der Raiffeisen Schweiz


LEONTEQ
SWISS INVESTMENT ENGINE

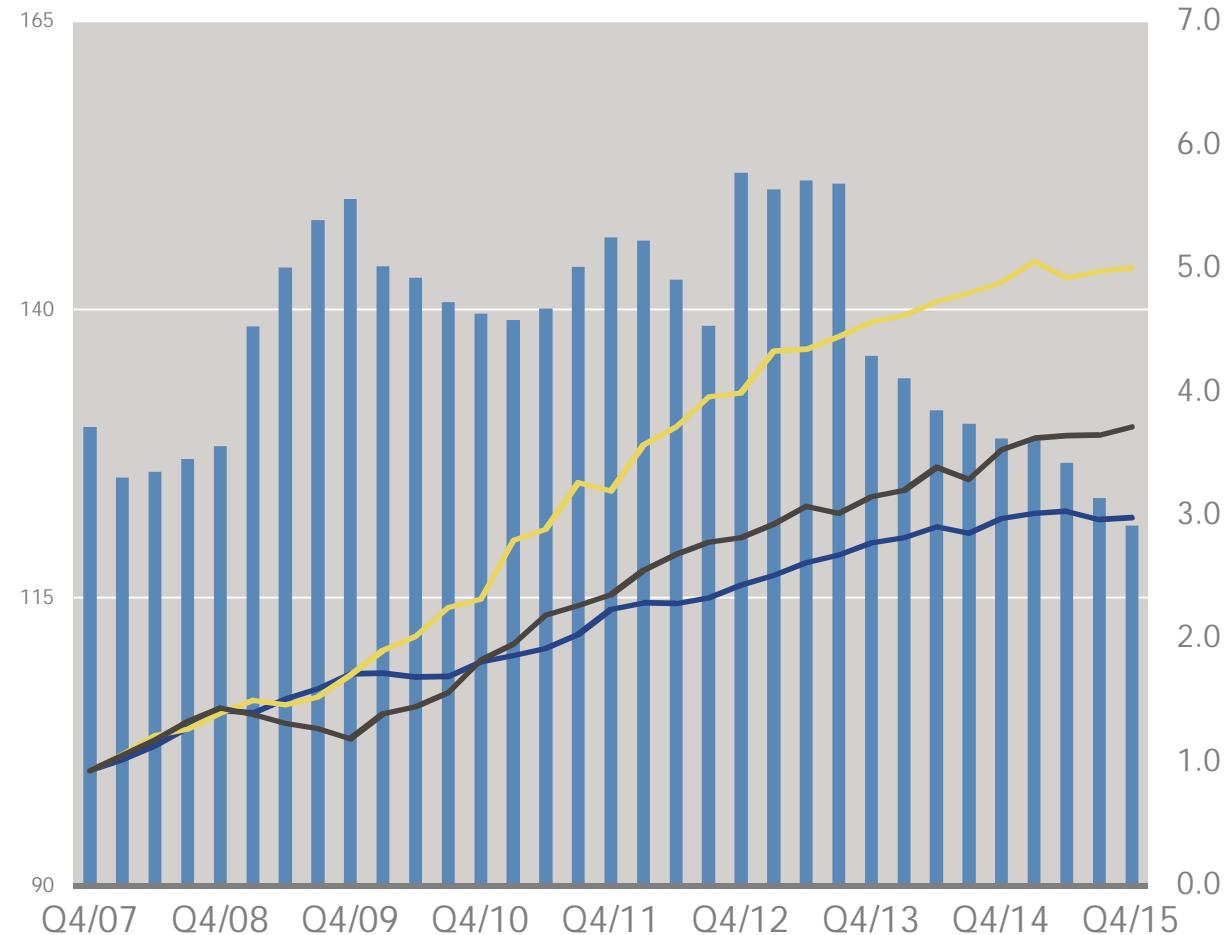
Services

ARIZON
BANKING ON A HIGHER LEVEL

avalq
essential for banking

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

