



Raiffeisen wächst in allen Ertragspositionen

Herzlich willkommen zur Bilanzmedienkonferenz
der Raiffeisen Gruppe

Dr. Patrik Gisel, Marcel Zoller
St.Gallen, 24.02.2017

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2016 (Marcel Zoller, CFO)
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller, CFO)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)

Raiffeisen Gruppe mit ausgezeichnetem operativen Resultat

Kräftiges Wachstum

- Wachstum in allen Ertragspositionen
- Hoher Zuwachs an Kundeneinlagen
- Hypothekargeschäft mit qualitativem Wachstum

Sicher und kapitalstark

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

Wesentliche Einflüsse

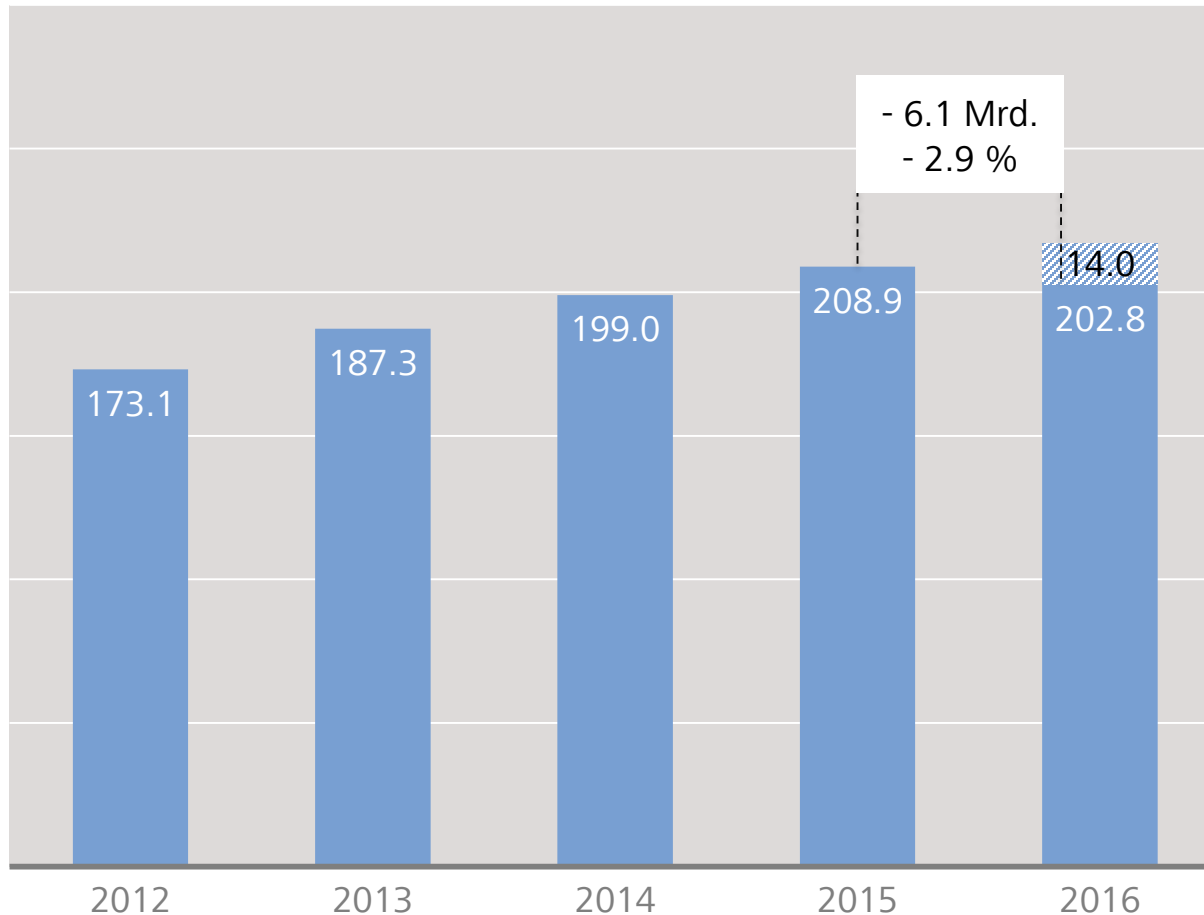
- Positiver Effekt aus Verkauf Vescore
- Wertberichtigung Leonteq
- Kostensteigerung aufgrund von Ausbau der Infrastruktur

Bilanzgeschäft hat sich gut entwickelt

	31.12.16	31.12.15	Absolut	in %
Bilanzsumme (in Mrd. CHF)	218.6	205.7	+ 12.8	+ 6.2
Hypothekarforderungen (in Mrd. CHF)	165.4	158.6	+ 6.8	+ 4.3
Kundeneinlagen (in Mrd. CHF)	158.3	150.3	+ 8.0	+ 5.3
Geschäftsertrag (in Mio. CHF)	3'097.2	3'015.9	+ 81.3	+ 2.7
Geschäftsaufwand (in Mio. CHF)	1'979.3	1'887.4	+ 91.9	+ 4.9
Geschäftserfolg (in Mio. CHF)	854.7	943.4	- 88.7	- 9.4
Gruppengewinn (in Mio. CHF)	754.1	807.7	- 53.6	- 6.6

Vescore-Verkauf schlägt sich in den verwalteten Vermögen nieder

Assets under Management in Mrd. CHF



Entwicklung

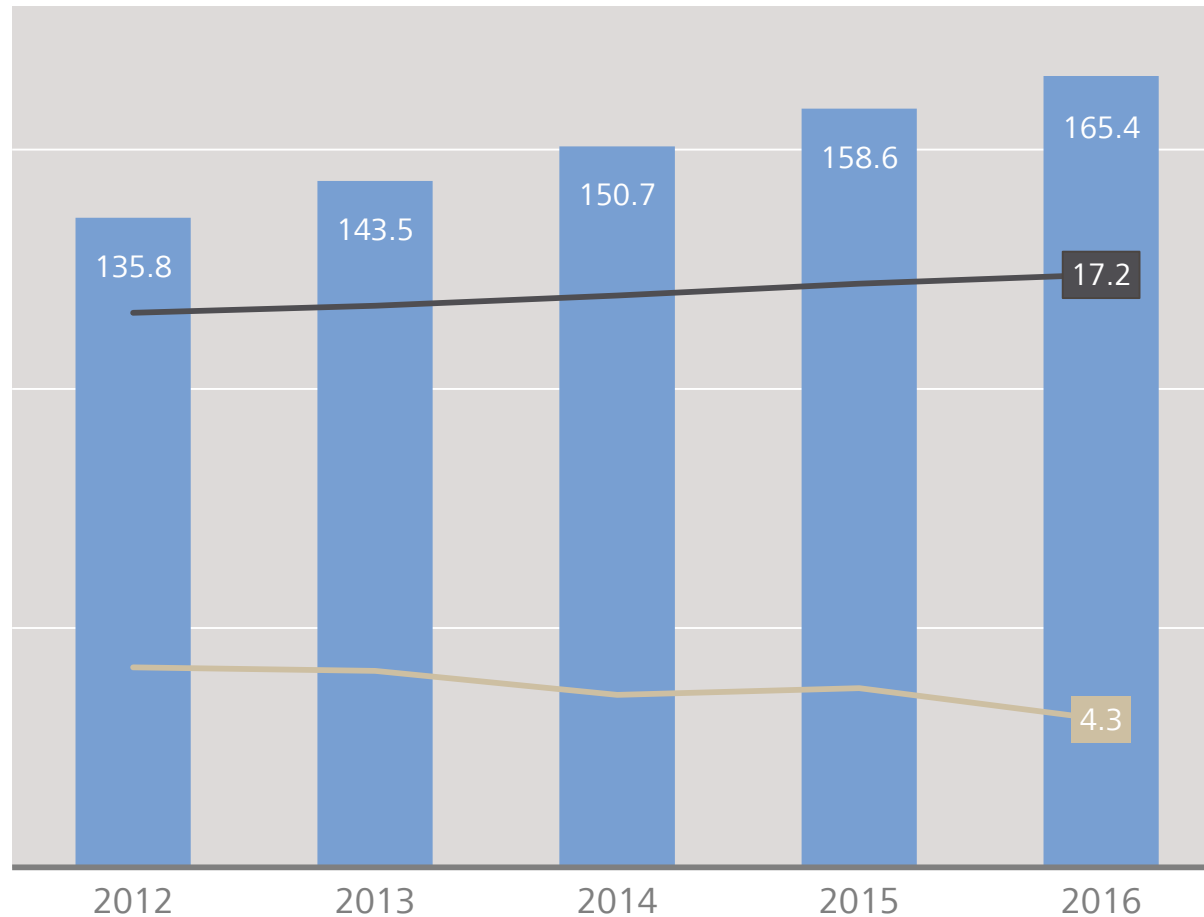
- Positiver Netto-Neugeldzufluss von CHF 8 Mrd. bei den Raiffeisenbanken
- AuM-Rückgang durch Vescore-Verkauf von CHF 14 Mrd.

Legende

- ▨ Rückgang AuM Vescore
- AuM Raiffeisen Gruppe

Hypothekargeschäft bleibt wichtigstes Standbein

Hypothekargeschäft



Entwicklung

- Raiffeisen setzt qualitatives Wachstum fort
- Kontinuierliche Steigerung des Marktanteils

Legende

- Hypothekarforderungen in Mrd. CHF
- Marktanteil in %
- Entwicklung Hypothekarforderungen in %

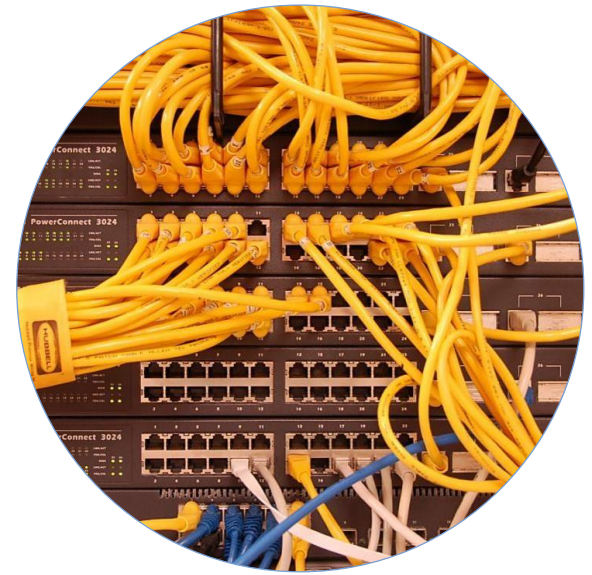
Wesentliche Einflüsse prägen den Geschäftsverlauf



1 | Verkauf
Vescore



2 | Wertberichtigung
Leonteq



3 | Ausbau
Infrastruktur

Raiffeisen beendet US-Steuerstreit erfolgreich

Gruppenlösung nach Teilnahme in Kategorie 3

**Evaluation US-Programm und
Teilnahme in Kategorie 3**

**Abschluss mit
Gruppenlösung**

Ende August 2013:

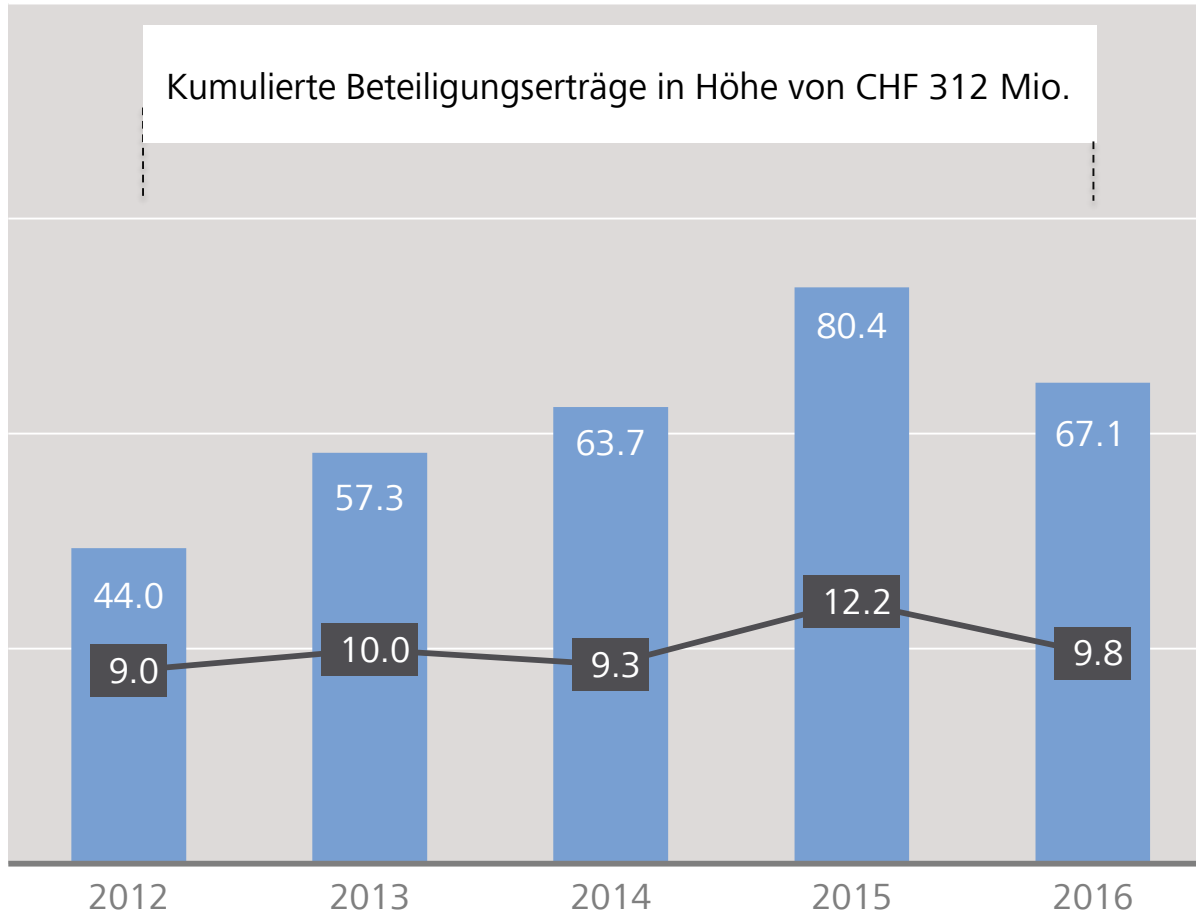
- Evaluation Teilnahme in Kategorie 3
- Letter of Intent für Teilnahme von Raiffeisen Schweiz, Raiffeisenbanken und Niederlassungen in Kategorie 3
- Einreichung Bericht des Independent Examiners
- Verhandlungen mit DoJ

Ende Dezember 2016:



- Keine Busse
- Keine Lieferung von Mitarbeiterdaten
- Hohe Projektkosten

Beteiligungen tragen zum Ergebnis bei

Beteiligungserträge in Mio. CHF



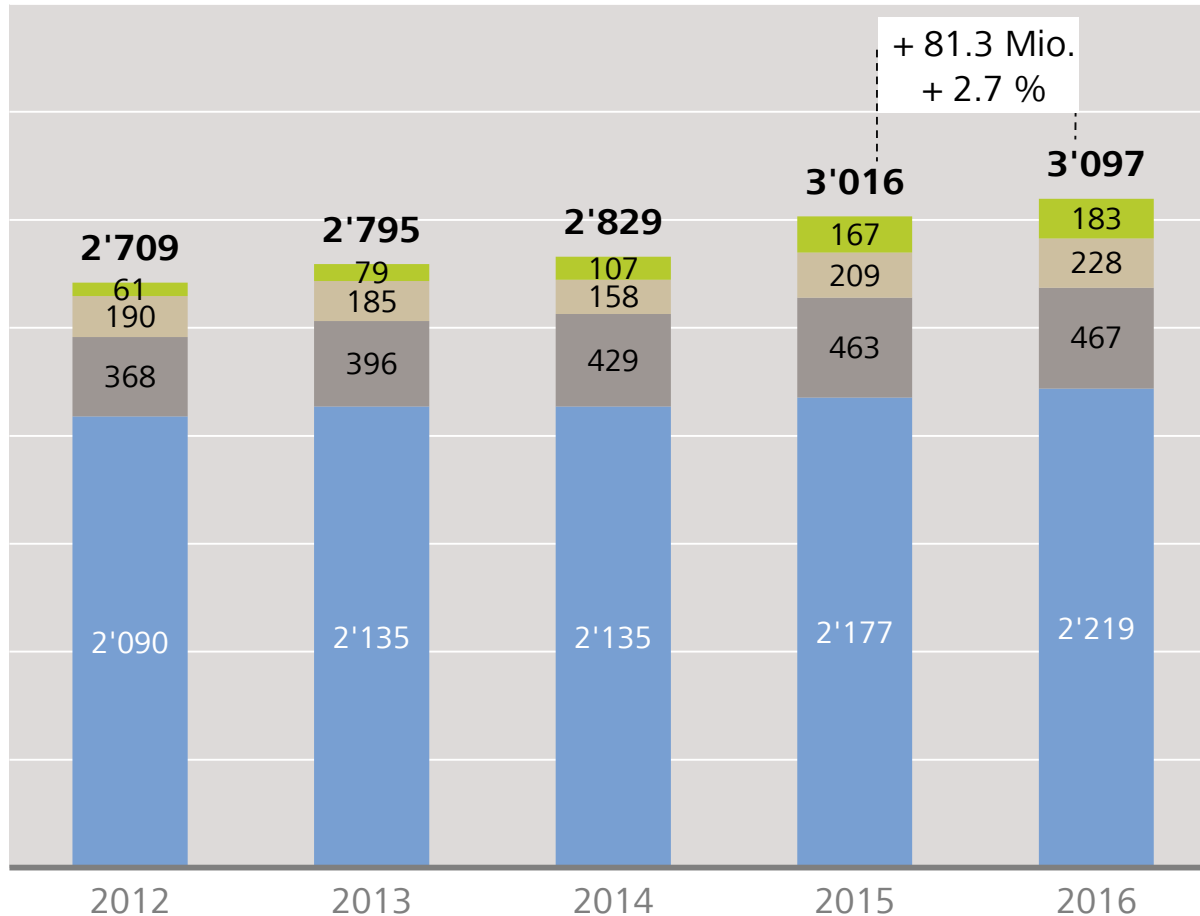
Legende

-  Beteiligungserträge in Mio. CHF
-  Investitionsrendite in %

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2016 (Marcel Zoller, CFO)
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller, CFO)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)

Steigerung in allen Ertragspositionen

Geschäftsertrag in Mio. CHF



Veränderung 2015/2016

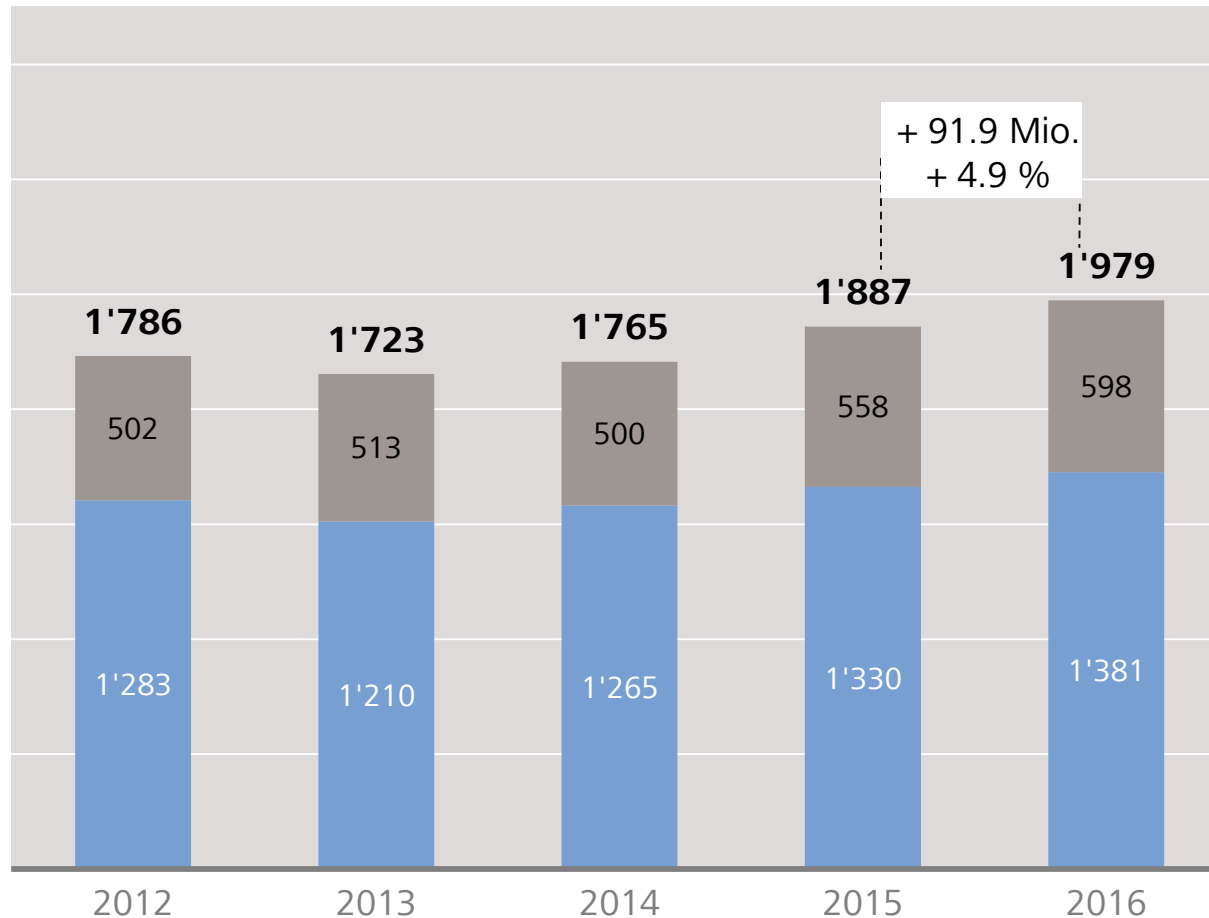
Absolut	in %
+ 15.9	+ 9.5
+ 18.6	+ 8.9
+ 4.1	+ 0.9
+ 42.7	+ 2.0

Legende

- Übriger Erfolg
- Handel
- Kommissions- & Dienstleistungsgeschäft
- Netto-Erfolg Zinsengeschäft

Erhöhter Geschäftsaufwand infolge Investitionen in die Infrastruktur

Aufwands-Veränderungen in Mio. CHF



Veränderung 2015/2016

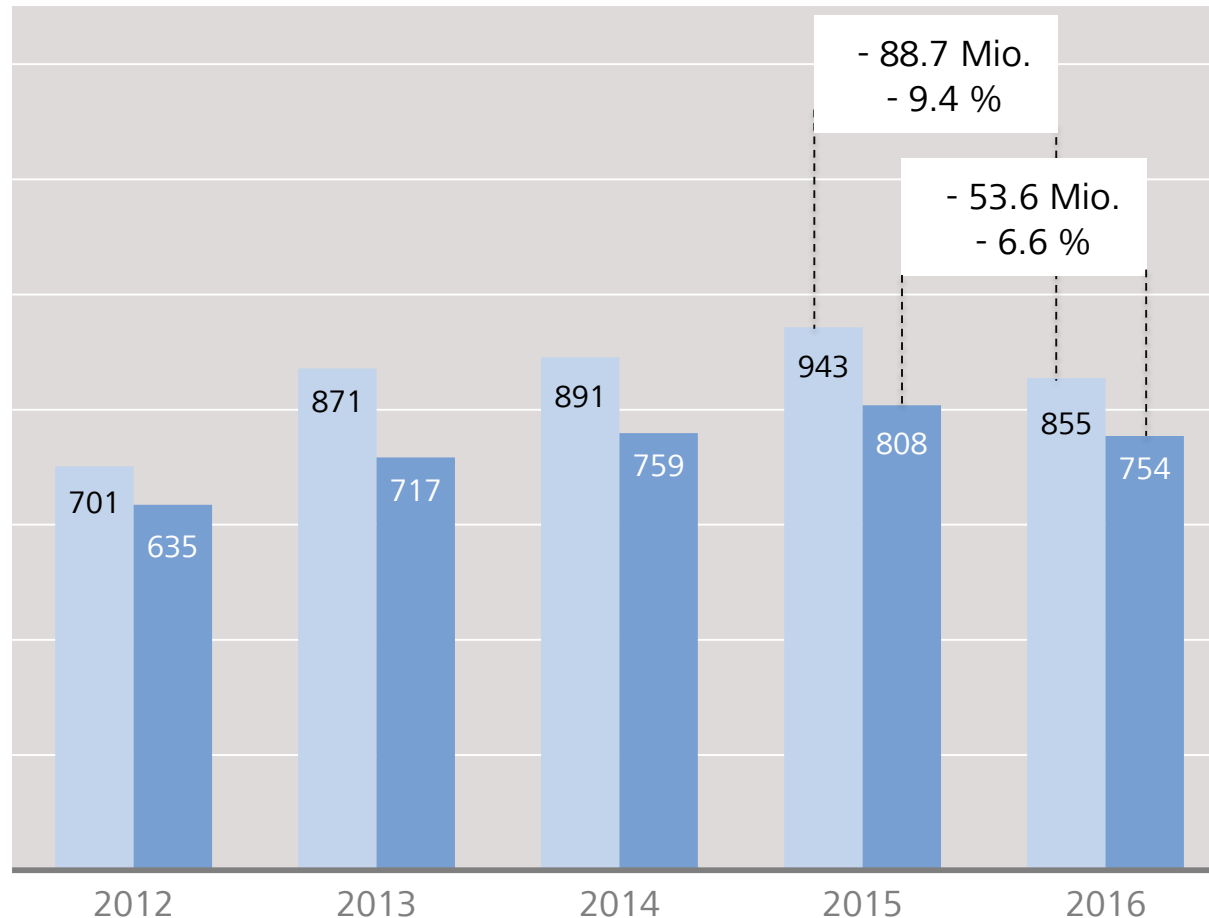
Absolut	%
+ 40.5	+ 7.3
+ 51.3	+ 3.9

Legende

- Sachaufwand
- Personalaufwand

Dritthöchster Gewinn in der Raiffeisen-Geschichte

Geschäftserfolg und Gruppengewinn in Mio. CHF



Entwicklung

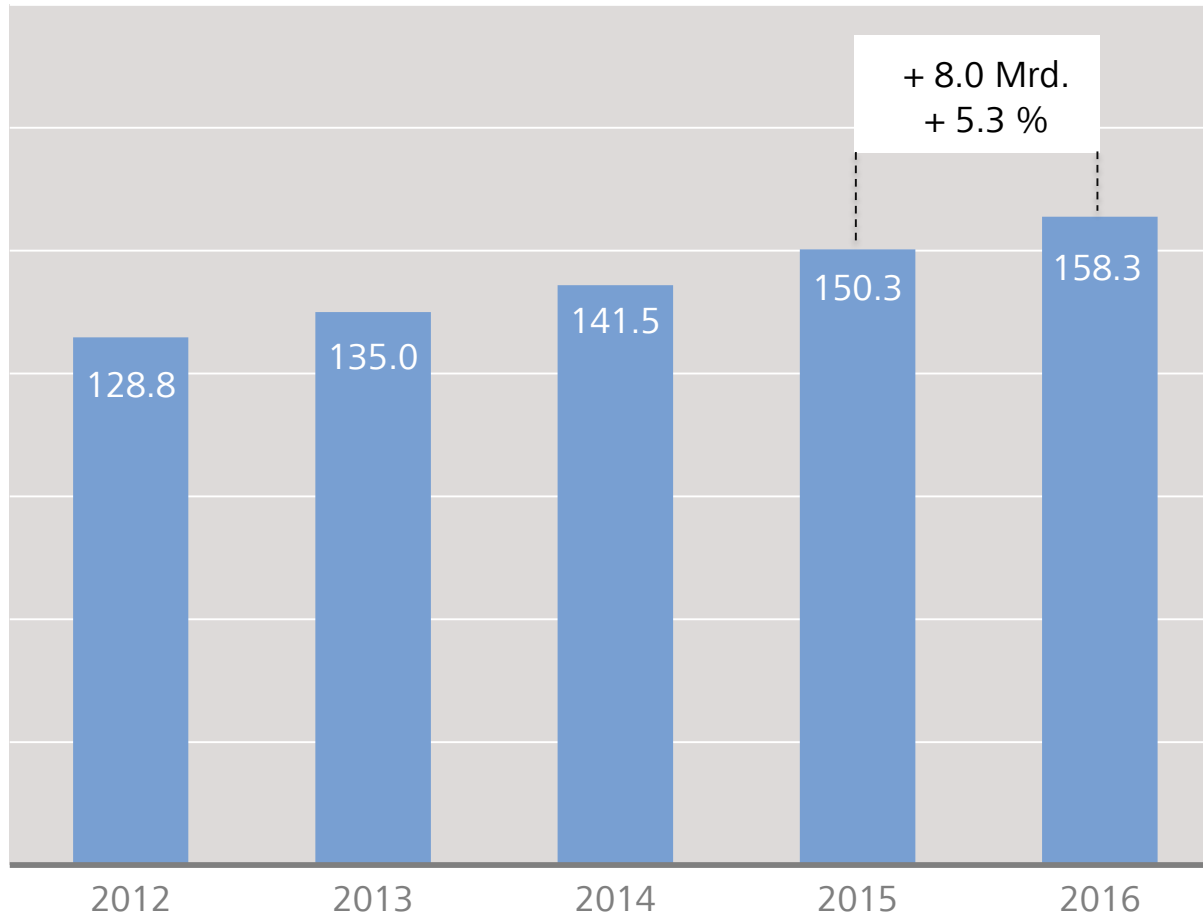
Geschäftserfolg und Gruppengewinn sinken insbesondere aufgrund Wertberichtigung bei der Leonteq-Beteiligung

Legende

- Geschäftserfolg
- Gruppengewinn

Kundengeldzufluss ist deutlich über dem Markt

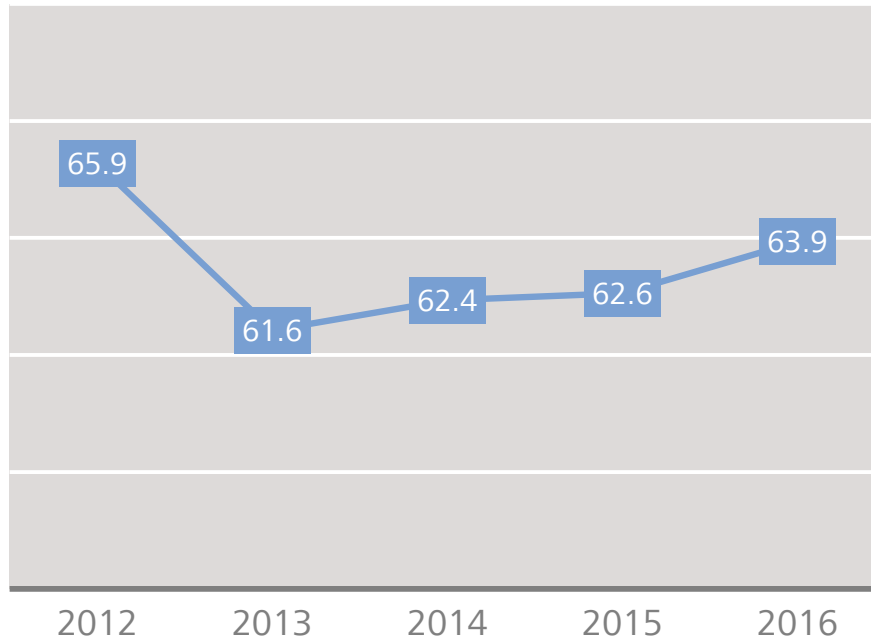
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen in Mrd. CHF



Investitionen erhöhen C/I-Ratio

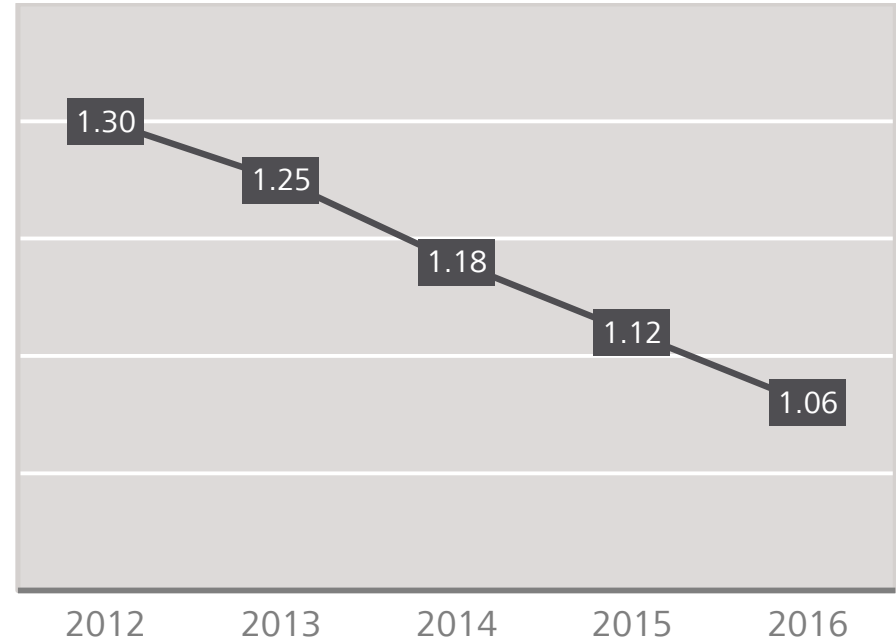
Margensituation bleibt schwierig

C/I-Ratio in %



- Erhöhte C/I-Ratio aufgrund Infrastrukturinvestitionen

Zinsmarge in %



- Rekordtiefes Zinsniveau
- Anlagenotstand

Notenstein La Roche Privatbank AG

Umbaukosten beeinflussen Ergebnis

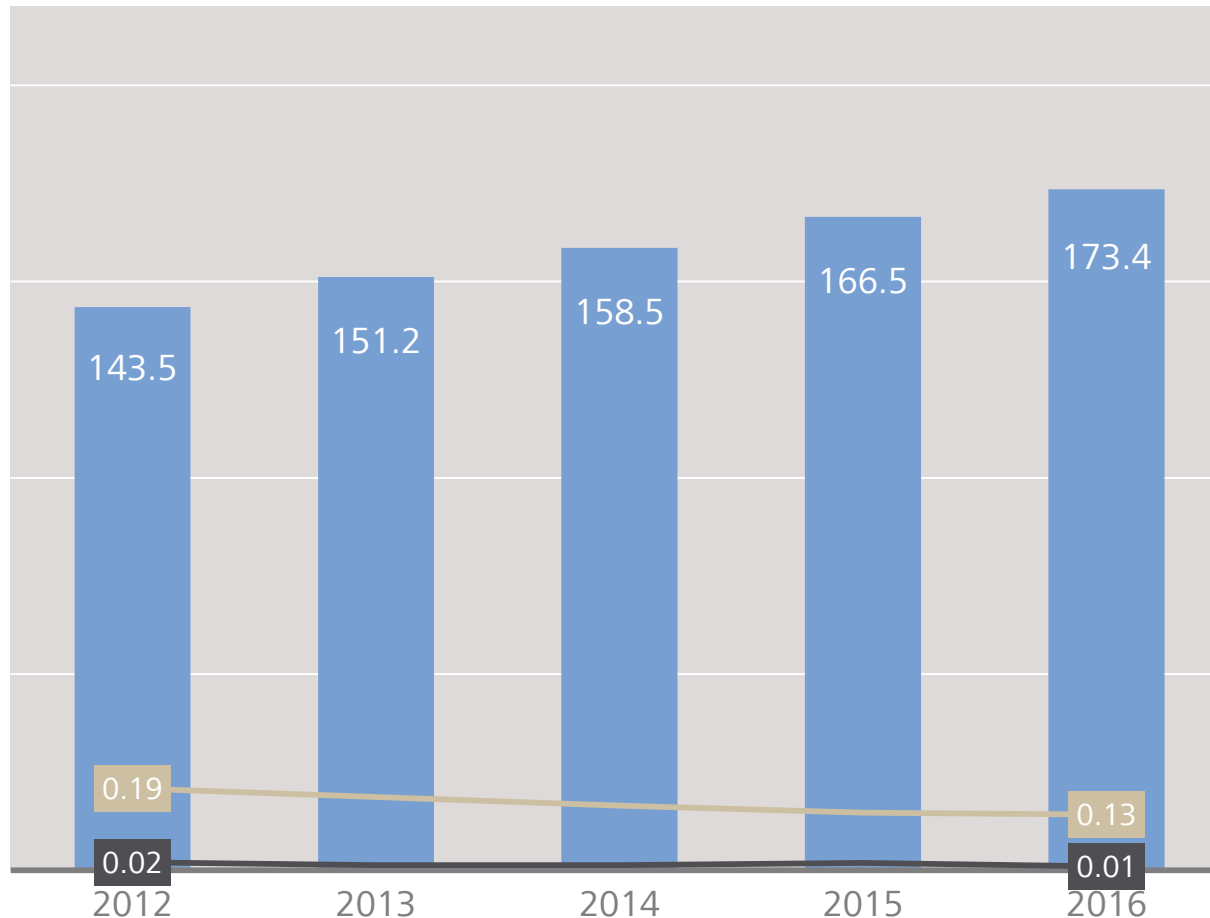
	31.12.16	31.12.15	Absolut	in %
Assets under Management (in Mrd. CHF)	20.3	22.0	- 1.7	- 7.6
Geschäftsertrag (in Mio. CHF)	176.5	172.0	+ 4.6	+ 2.7
davon Kommissionserfolg (in Mio. CHF)	134.9	121.5	+ 13.4	+ 11.1
Geschäftsaufwand (in Mio. CHF)	149.4	137.1	+ 12.3	+ 8.9
Geschäftserfolg (in Mio. CHF)	14.4	30.0	-15.5	-51.9
Reingewinn vor Restrukturierungskosten (in Mio. CHF)	26.3			
Reingewinn (in Mio. CHF)	17.6	80.9*	- 63.4	- 78.3
Cost-Income-Ratio (in %)	84.6	79.7		

* Enthält a.o. Ertrag aus Verkauf Anteile Leonteq an Raiffeisen im Umfang von CHF 62.6 Mio.

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2016 (Marcel Zoller, CFO)
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller, CFO)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)

Ausfallrisiken sind auf Tiefststand

Kundenausleihungen, Wertberichtigungen und Verluste



Wertberichtigungen

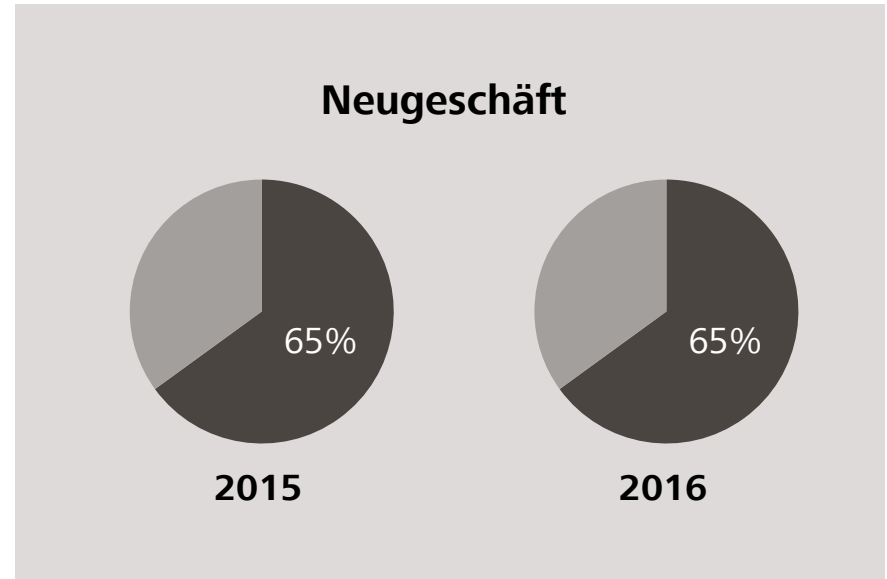
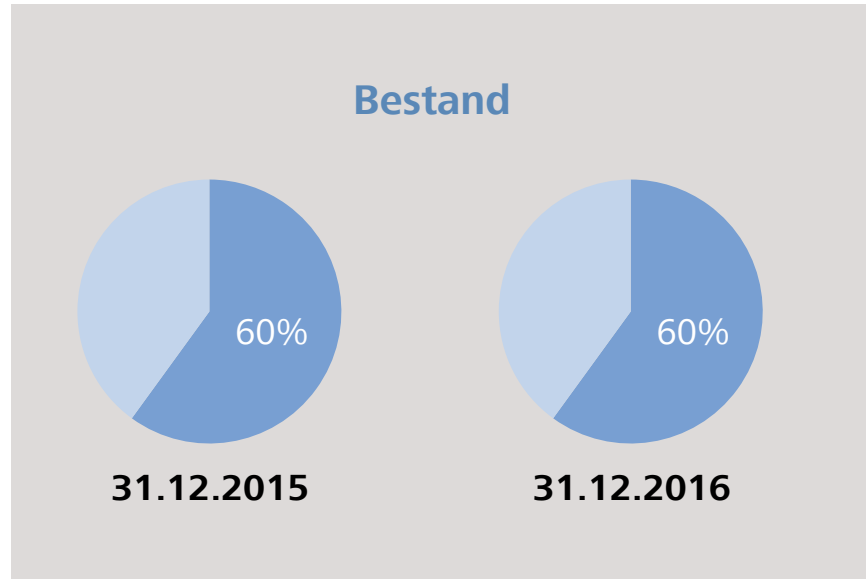
- Sehr vorsichtige Kreditpolitik
- Effektive Verluste tendieren weiterhin gegen Null

Legende

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

Konservative Kreditpolitik garantiert Stabilität

Ø-Belehnung privates Wohneigentum in %



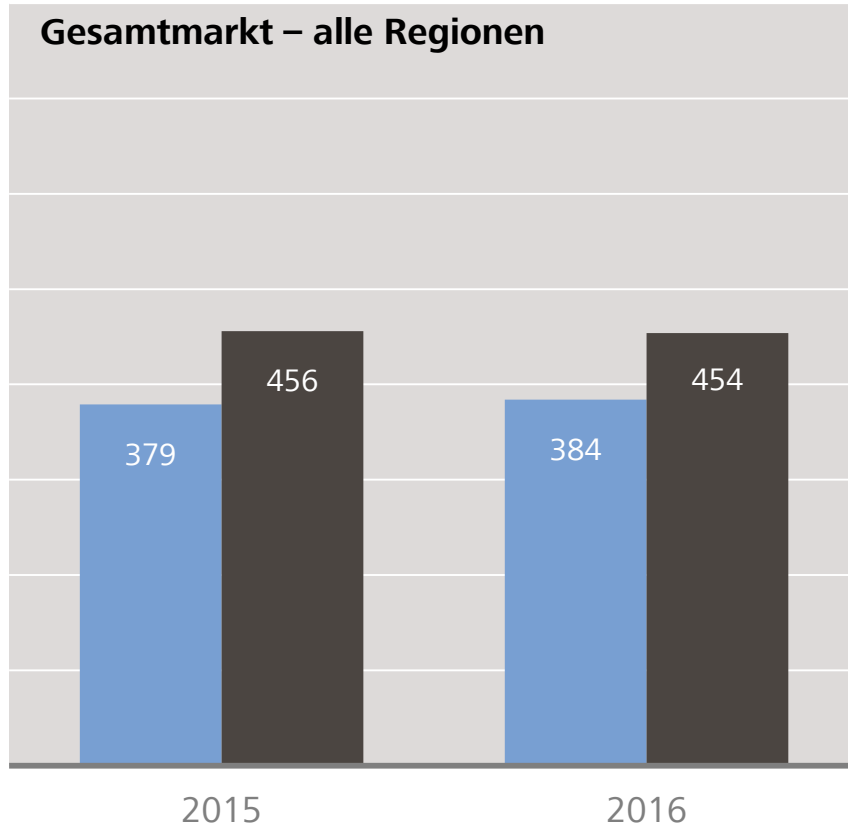
Risikopolitik Raiffeisen

- Grundsatz: Sicherheit vor Rentabilität vor Wachstum
- Tragbarkeit: Kalkulatorischer Zins 5%, Tragbarkeit < 33¹/₃ %

- Belehnungssätze: konservativ, stabil
- Regionale Kundenkenntnisse

Breit diversifiziertes Hypothekarportfolio

Ø-Hypothek privates Wohneigentum in TCHF



Raiffeisen Hypothek widerspiegelt soliden Durchschnittshaushalt

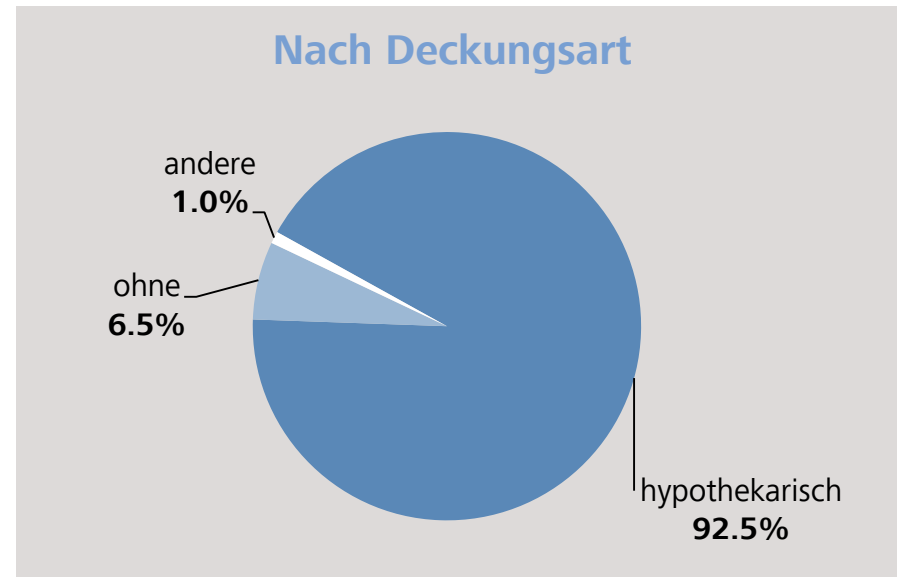
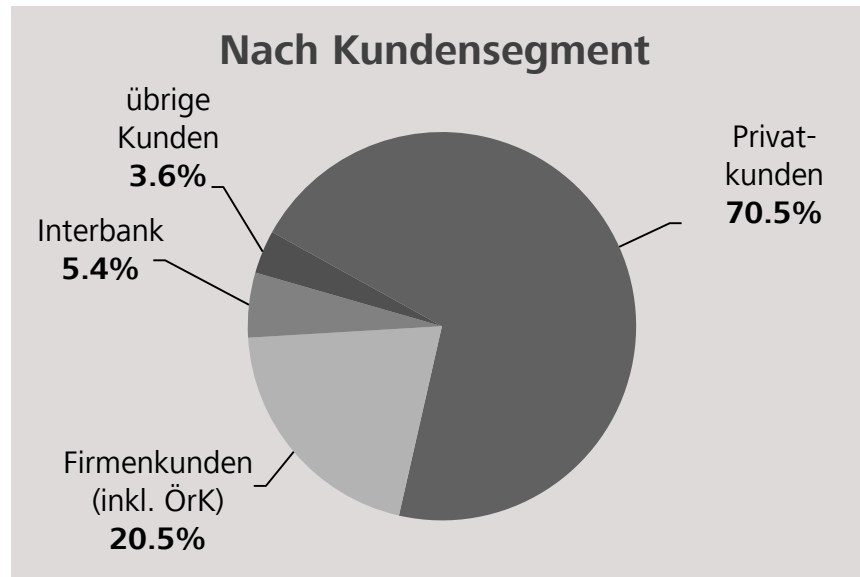
- 92% aller Hypotheken sind kleiner als CHF 1 Mio.
- Trotz gestiegener Preise: Durchschnittshypothek im Neugeschäft liegt nur rund CHF 70'000 über dem Bestand

Legende

- Bestand
- Neugeschäft

Stabile Struktur im Ausleihungsportfolio

Kundenausleihungen in %



Kundensegmente

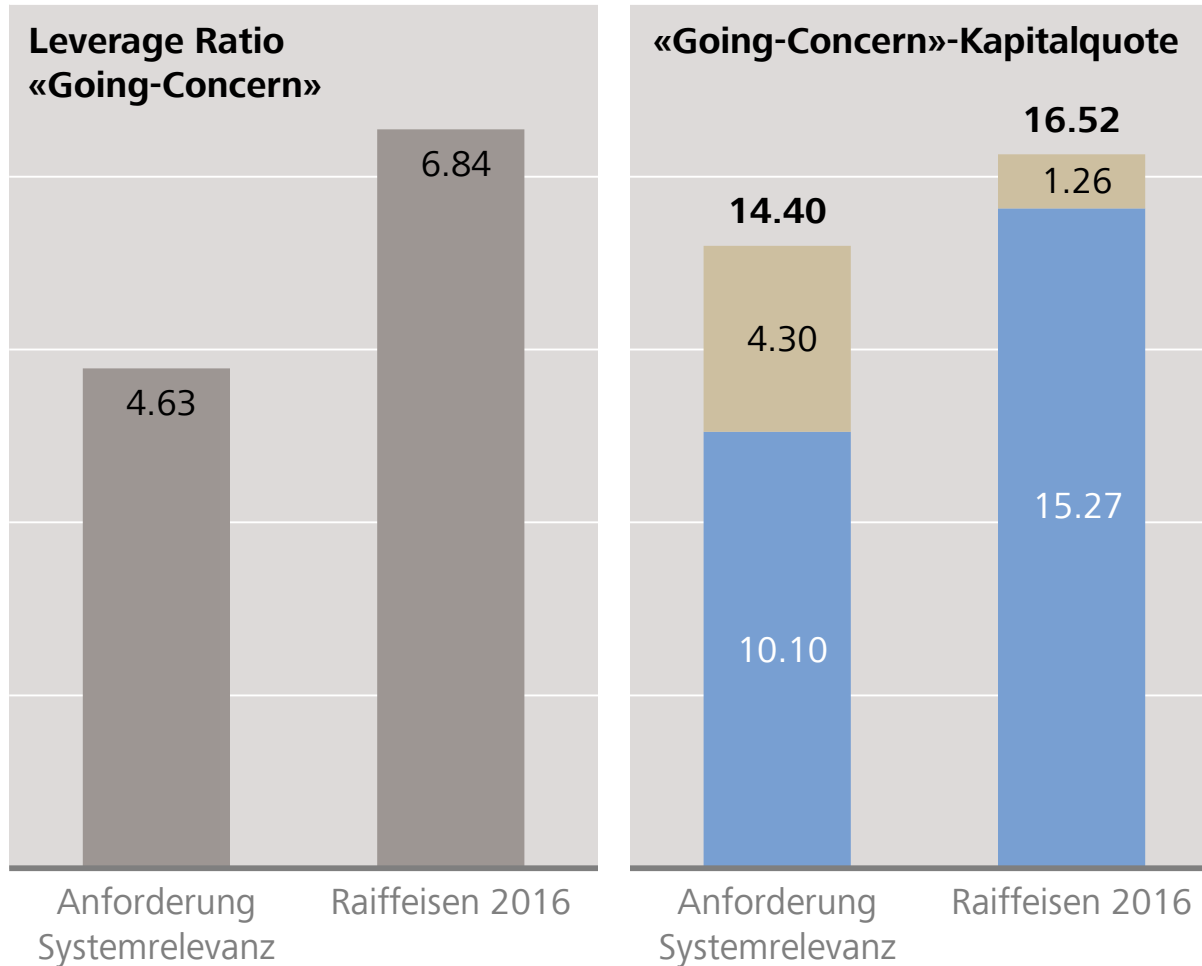
- Vorwiegend risikoarme Privatkunden
- Strategiekonformer Aufbau Firmenkundengeschäft mit vorwiegend guter Bonität
- Interbankengeschäft nur mit Gegenparteien im Investment-Grade

Deckungsart (ohne Interbanken)

- 92.5% der Ausleihungen hypothekarisch gedeckt

Aktuelle Eigenmittel-Anforderungen erfüllt

Kapitalquoten in %



Kapitalqualität

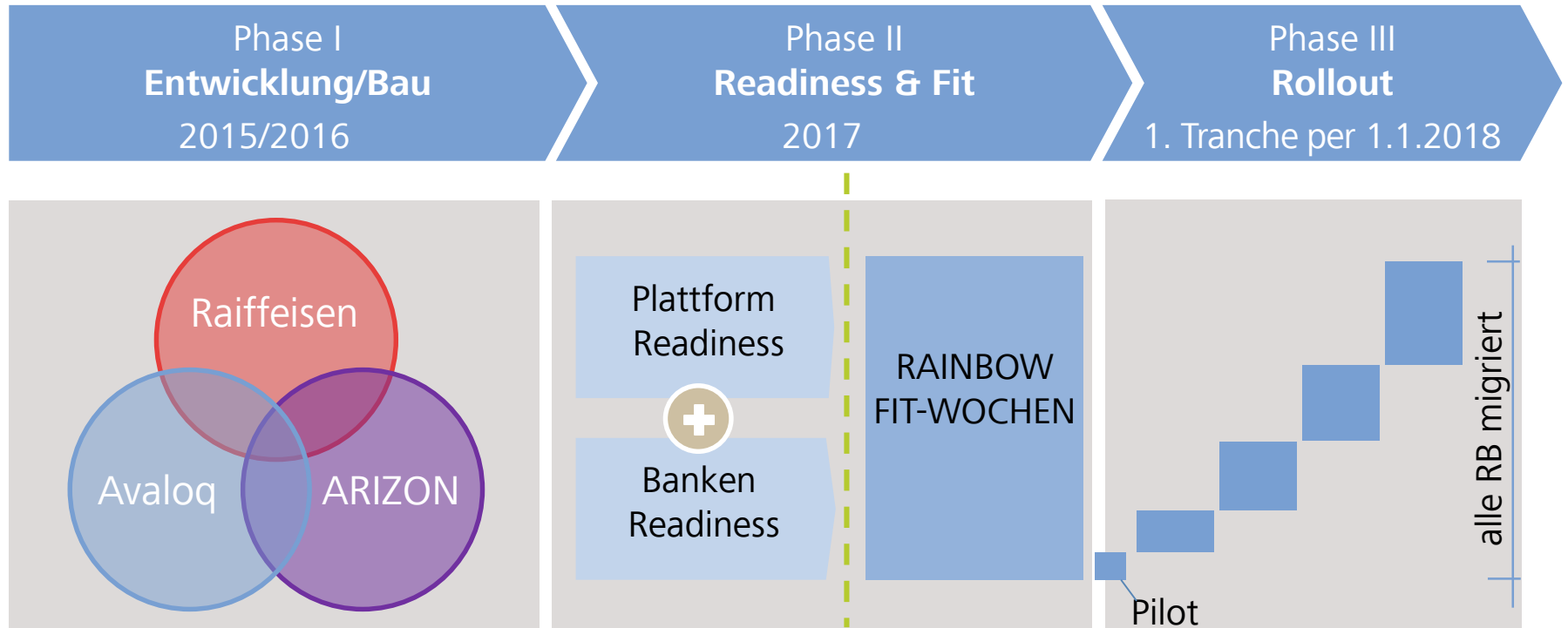
- Erfüllung bestehender «Going-Concern»-Anforderungen mit hartem Kernkapital
- Gesamtkapitalquote: 17.0 %
- Hervorragende Leverage Ratio

Legende

- Leverage Ratio
- AT1 Kapital
- CET1 Kapital (inkl. AZP)

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2016 (Marcel Zoller, CFO)
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller, CFO)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)

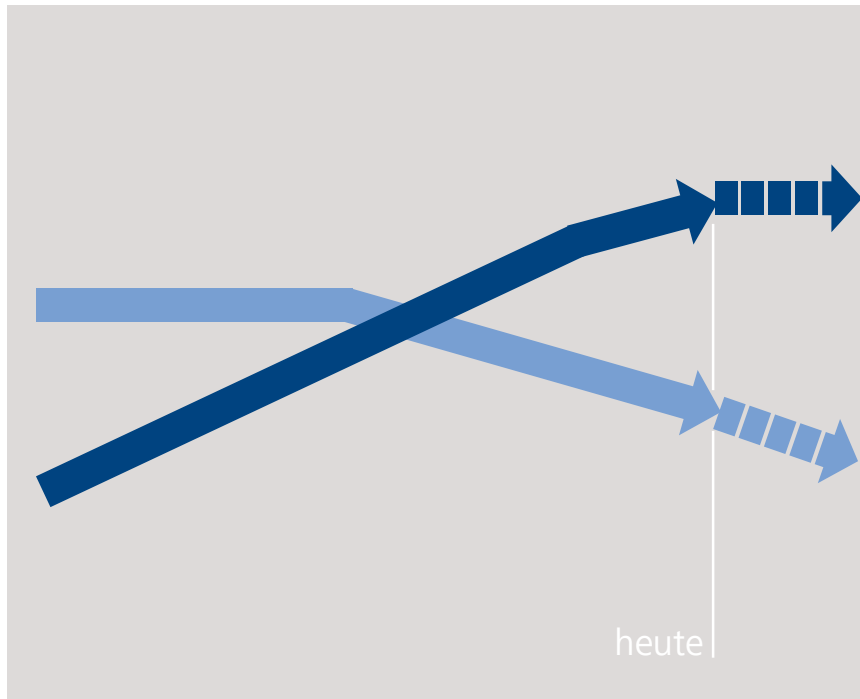
Die neue Banking-Plattform hat oberste Priorität



Raiffeisen baut ihre Marktführerschaft im privaten Wohneigentum aus



Ausblick 2017: Soft Landing absehbar



Legende

- Immobilienpreise
- Wachstumsrate Hypothekenvolumen

Konjunktur

- Schweizer Wirtschaft auf Erholungskurs
- Starker Franken verhindert weiterhin stärkere Dynamik
- Rückläufige Zuwanderung und nur verhaltenes Beschäftigungswachstum

Wohnimmobilienmarkt

- Preisentwicklung noch leicht im Plus
- Zinsniveau bleibt tief
- Hypothekenvolumen legt mit geringerem Tempo moderat zu

Quelle: SNB, SRED, Raiffeisen Investment Office

Marktnähe hat für Raiffeisen Priorität

Mit einem Netzwerk zu einem umfassenden Angebot

Privat- und Anlagekunden

RAIFFEISEN (270 Raiffeisenbanken)

Firmenkunden

RAIFFEISEN **RUZ** **VORSORGE PARTNER**

bb **businessbroker** **INVESTNET AG**
Erfolgreich in die Zukunft UNTERNEHMER ALS INVESTOREN

Private-Banking-Kunden

NOTENSTEIN LA ROCHE
PRIVATBANK

- Raiffeisenbanken
- RUZ
- Notenstein La Roche

Raiffeisen Schweiz
 Gruppenstrategie, Koordination des nationalen Marktauftritts

Produkte- und Infrastrukturlieferanten



Fazit: Raiffeisen ist gut aufgestellt

1 Stark auf der Ertragsseite

2 Hohe Stabilität

3 Breites Netzwerk

4 Klare Strategie mit Fokus auf Kundennähe

