



Raiffeisen croît dans tous les postes de produits

Bienvenue à la conférence de presse du bilan du Groupe Raiffeisen

Urs P. Gauch, Sébastien Kolly
Lausanne, le 24 février 2017

1. Vue d'ensemble

Urs P. Gauch

Membre de la Direction du Groupe

2. Bouclement 2016

Sébastien Kolly

Membre direction Siège Suisse romande

3. Situation risques / fonds propres

Sébastien Kolly

Membre direction Siège Suisse romande

4. Perspectives

Urs P. Gauch

Membre de la Direction du Groupe

Le Groupe Raiffeisen affiche un résultat opérationnel exceptionnel

Croissance vigoureuse

- Croissance dans tous les postes de produits
- Augmentation élevée des dépôts clients
- Opérations hypothécaires avec croissance qualitative

Sécurité et capital élevé

- Portefeuille de crédit sûr avec des corrections de valeur très faibles
- Forte base de capitaux propres – en termes de qualité et de quantité
- Excellent ratio de levier

Facteurs importants

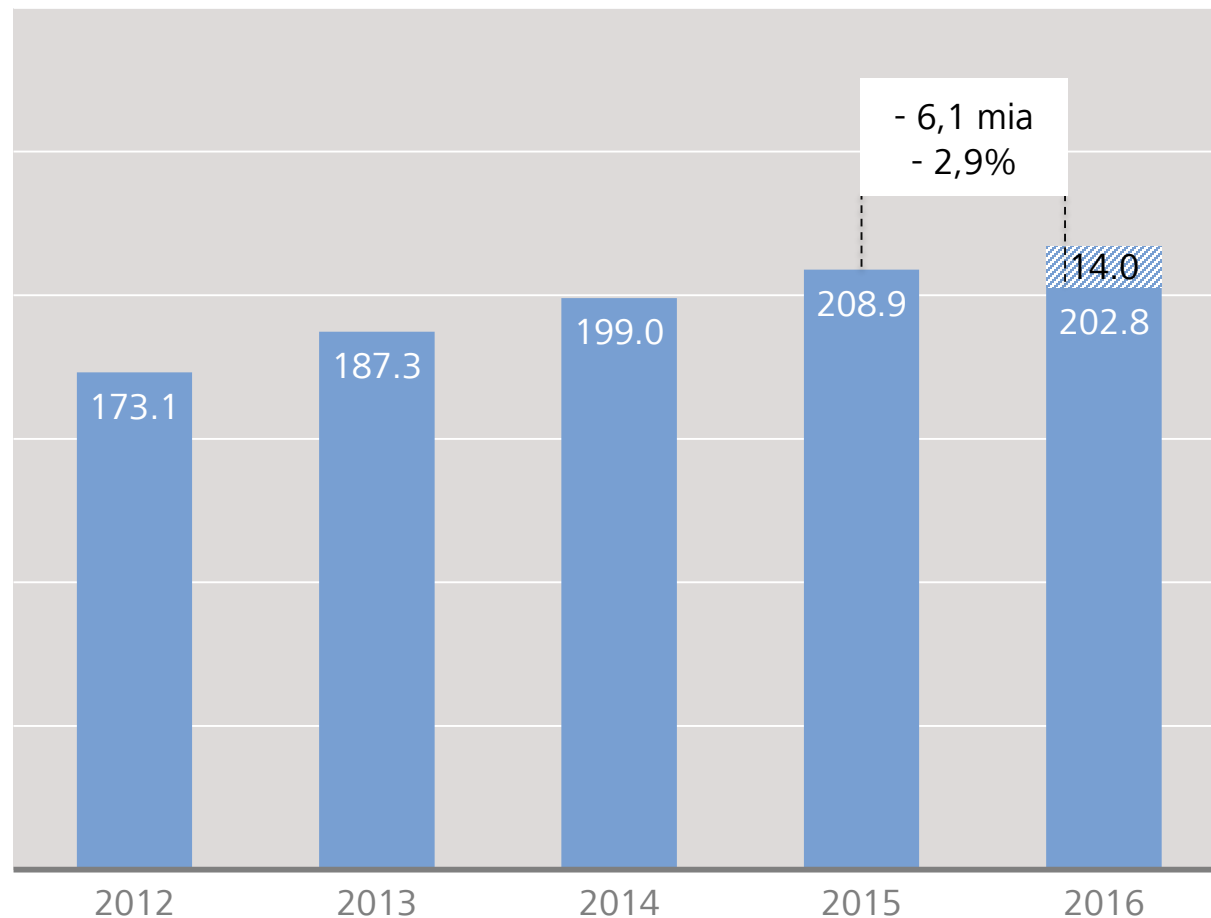
- Effet positif tiré de la vente de Vescore
- Correction de valeur Leonteq
- Hausse des coûts liés à l'expansion des infrastructures

Les opérations de bilan ont bien évolué

	31.12.16	31.12.15	Val. abs.	en %
Total du bilan (en mia CHF)	218,6	205,7	+ 12,8	+ 6,2
Créances hypothécaires (en mia CHF)	165,4	158,6	+ 6,8	+ 4,3
Dépôts de la clientèle (en mia de CHF)	158,3	150,3	+ 8,0	+ 5,3
Produit opérationnel (en mio CHF)	3'097,2	3'015,9	+ 81,3	+ 2,7
Charges d'exploitation (en mio CHF)	1'979,3	1'887,4	+ 91,9	+ 4,9
Résultat opérationnel (en mio CHF)	854,7	943,4	- 88,7	- 9,4
Bénéfice du Groupe (en mio CHF)	754,1	807,7	- 53,6	- 6,6

La vente de Vescore se reflète dans les fonds sous gestion

Actifs sous gestion en mia CHF



Evolution

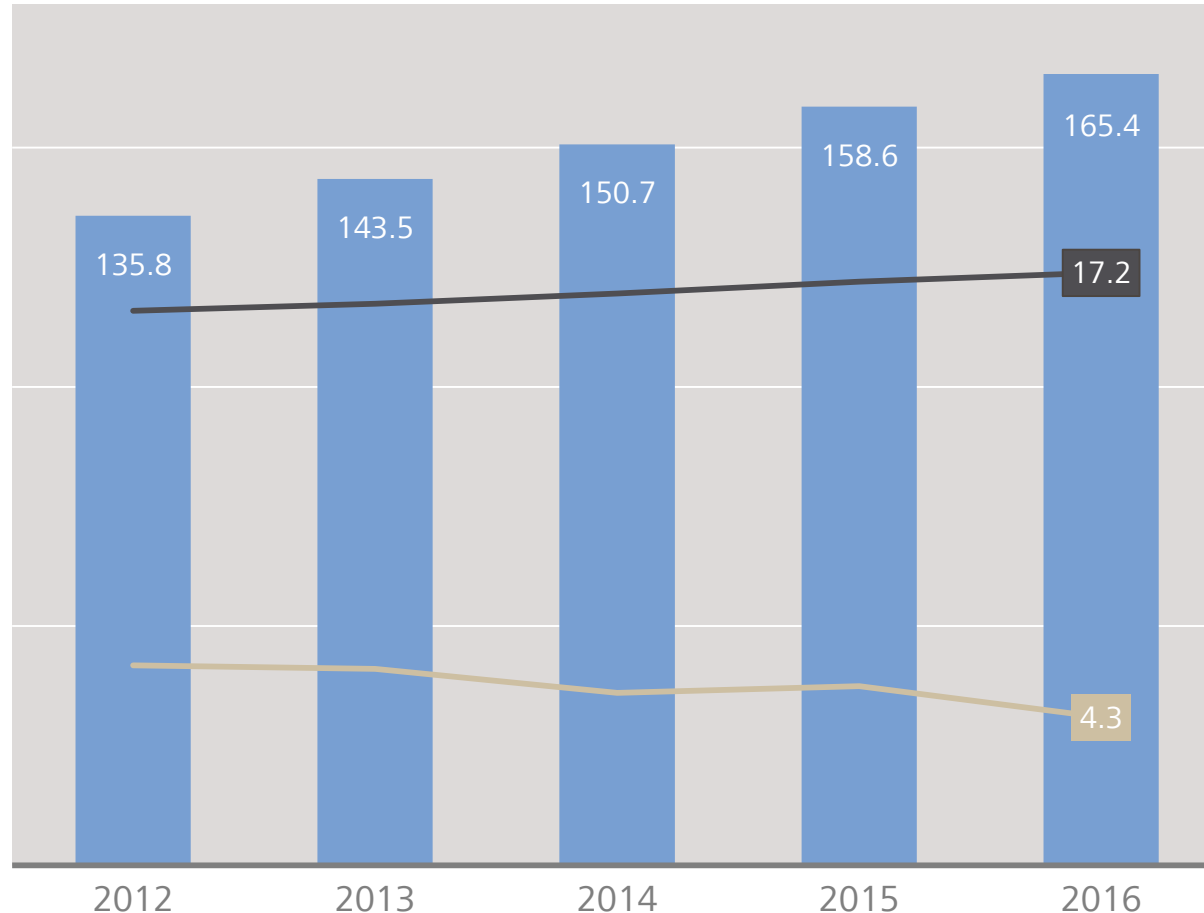
- Afflux d'argent frais net positif de CHF 8 mia dans les Banques Raiffeisen
- Diminution des actifs sous gestion (AuM) suite à la vente de Vescore de CHF 14 mia

Légende

- ▨ Diminution des AuM Vescore
- AuM Groupe Raiffeisen

Les opérations hypothécaires demeurent un pilier important

Opérations hypothécaires



Evolution

- Raiffeisen poursuit sa croissance qualitative
- Croissance continue de la part de marché

Légende

- Créances hypothécaires en mia CHF
- Part de marché en %
- Evolution des créances hypothécaires en %

Des facteurs importants influencent la marche des affaires



1 | Vente
Vescore



2 | Correction de valeur
Leonteq



3 | Extension
des infrastructures

Raiffeisen met fin avec succès au litige fiscal US

Solution pour le Groupe après participation dans la catégorie 3

Evaluation programme US et participation dans la catégorie 3

Conclusion avec solution pour le Groupe

Fin août 2013:

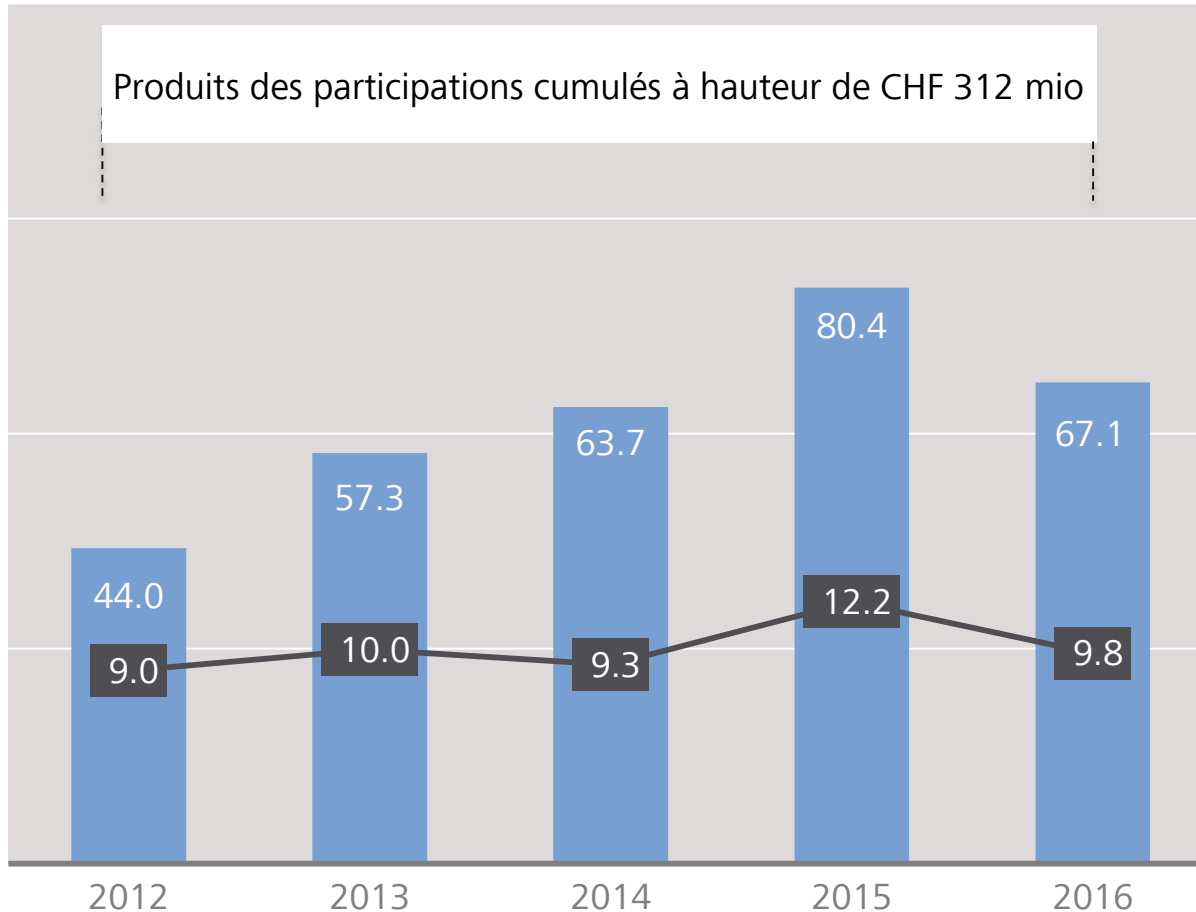
- Evaluation de la participation dans la catégorie 3
- Lettre d'intention concernant la participation de Raiffeisen Suisse, des Banques Raiffeisen et des succursales dans la catégorie 3
- Soumission du rapport de l'auditeur indépendant
- Négociations avec le Département de la justice américain (DoJ)

Fin décembre 2016:

- Pas d'amende
- Pas de communication de données sur les collaborateurs
- Coûts de projet élevés

Les participations contribuent au résultat

Produits des participations en mio CHF



helvetia

LEONTEQ
SWISS INVESTMENT ENGINE

PFANDBRIEFBANK
SCHWEIZERISCHER HYPOTHEKARINSTITUTE

Aduno Gruppe
the smart way to pay

SIX

avalog
essential for banking

Légende

- Produits des participations en mio. CHF
- Rendement des investissements en %

1. Vue d'ensemble

Urs P. Gauch

Membre de la Direction du Groupe

2. Boucllement 2016

Sébastien Kolly

Membre direction Siège Suisse romande

3. Situation risques / fonds propres

Sébastien Kolly

Membre direction Siège Suisse romande

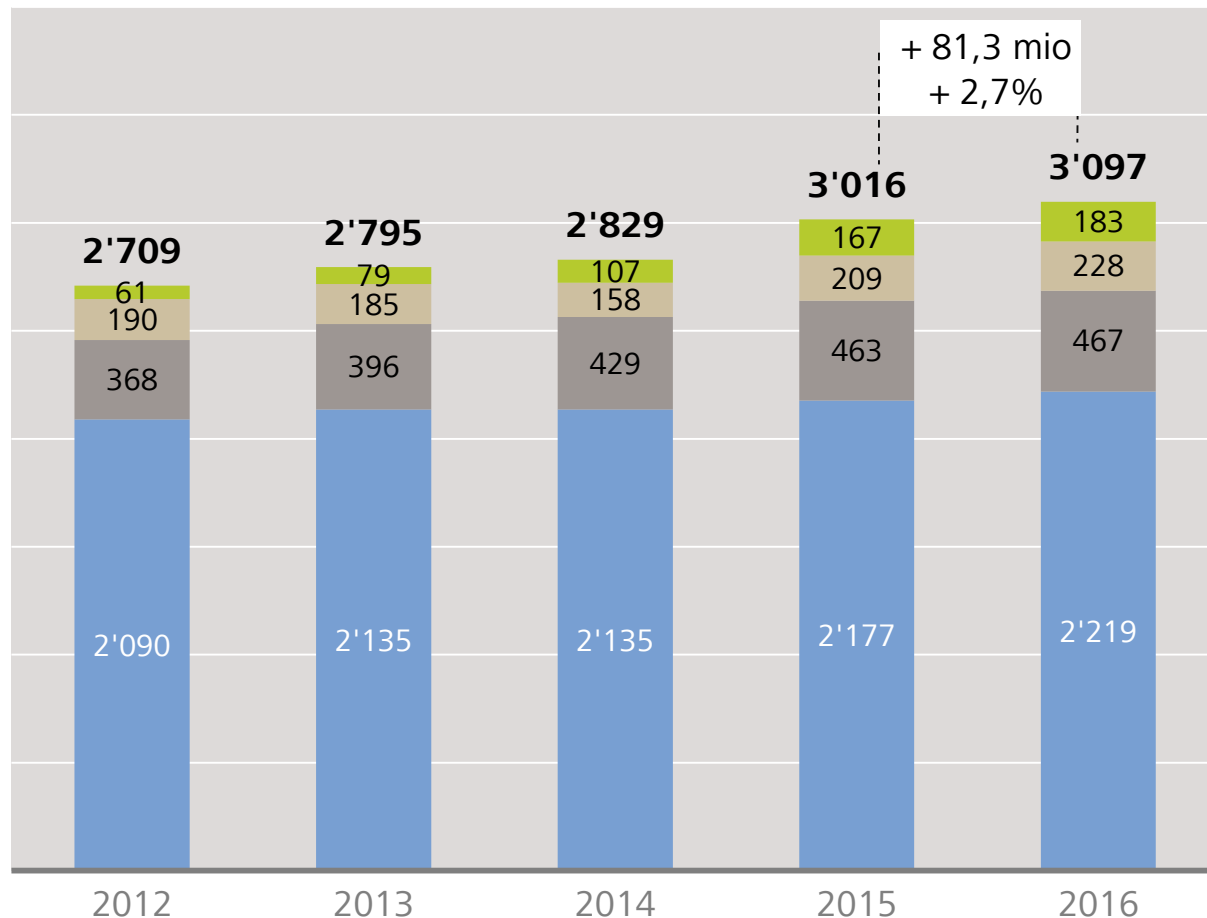
4. Perspectives

Urs P. Gauch

Membre de la Direction du Groupe

Progression dans tous les postes de produits

Produit opérationnel en mio CHF



Variation 2015 / 2016

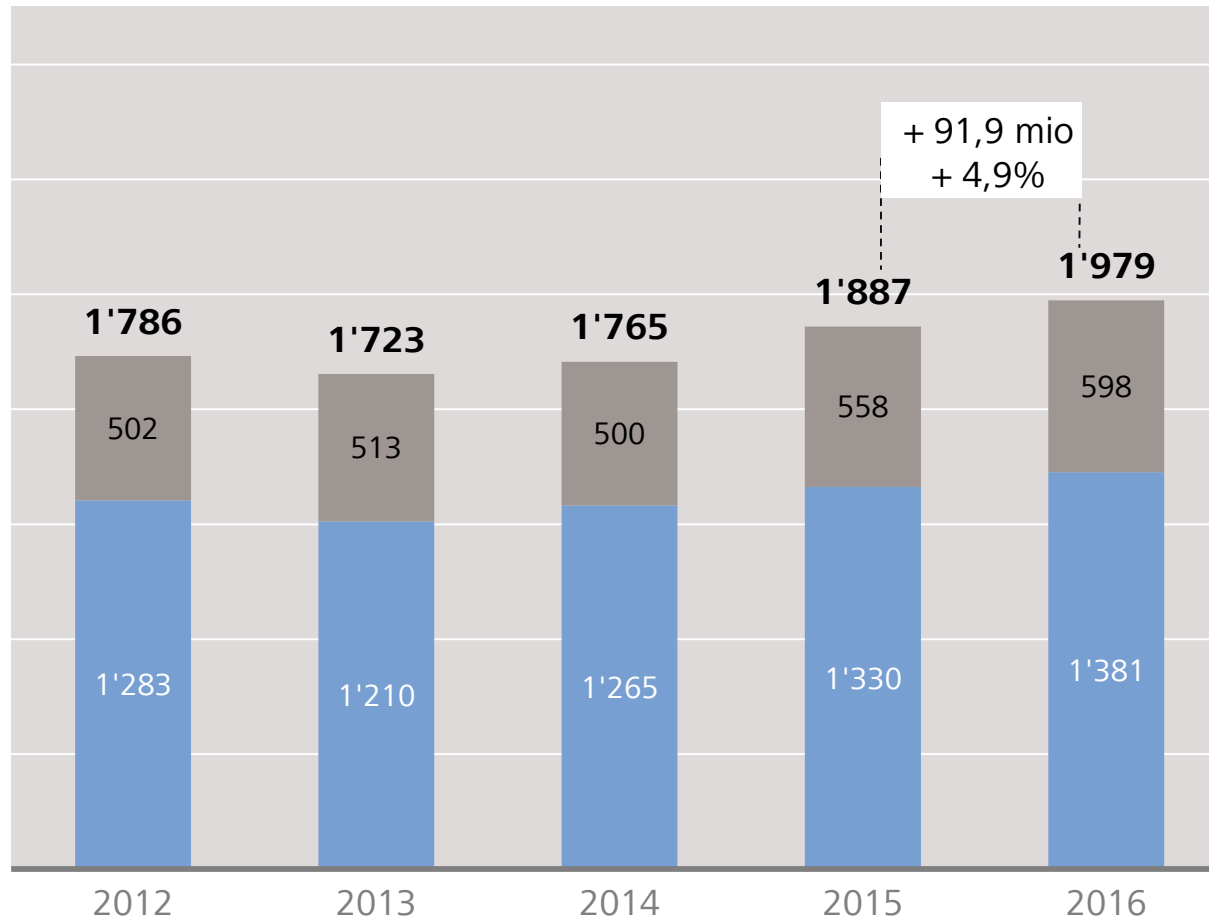
Val. abs.	en %
+ 15,9	+ 9,5
+ 18,6	+ 8,9
+ 4,1	+ 0,9
+ 42,7	+ 2,0

Légende

- Autres résultats
- Négoce
- Op. de commissions et des prestations de service
- Résultat net des opérations d'intérêts

Charges d'exploitation accrues suite aux investissements dans les infrastructures

Changements au niveau des charges en mio CHF



Variation 2015 / 2016

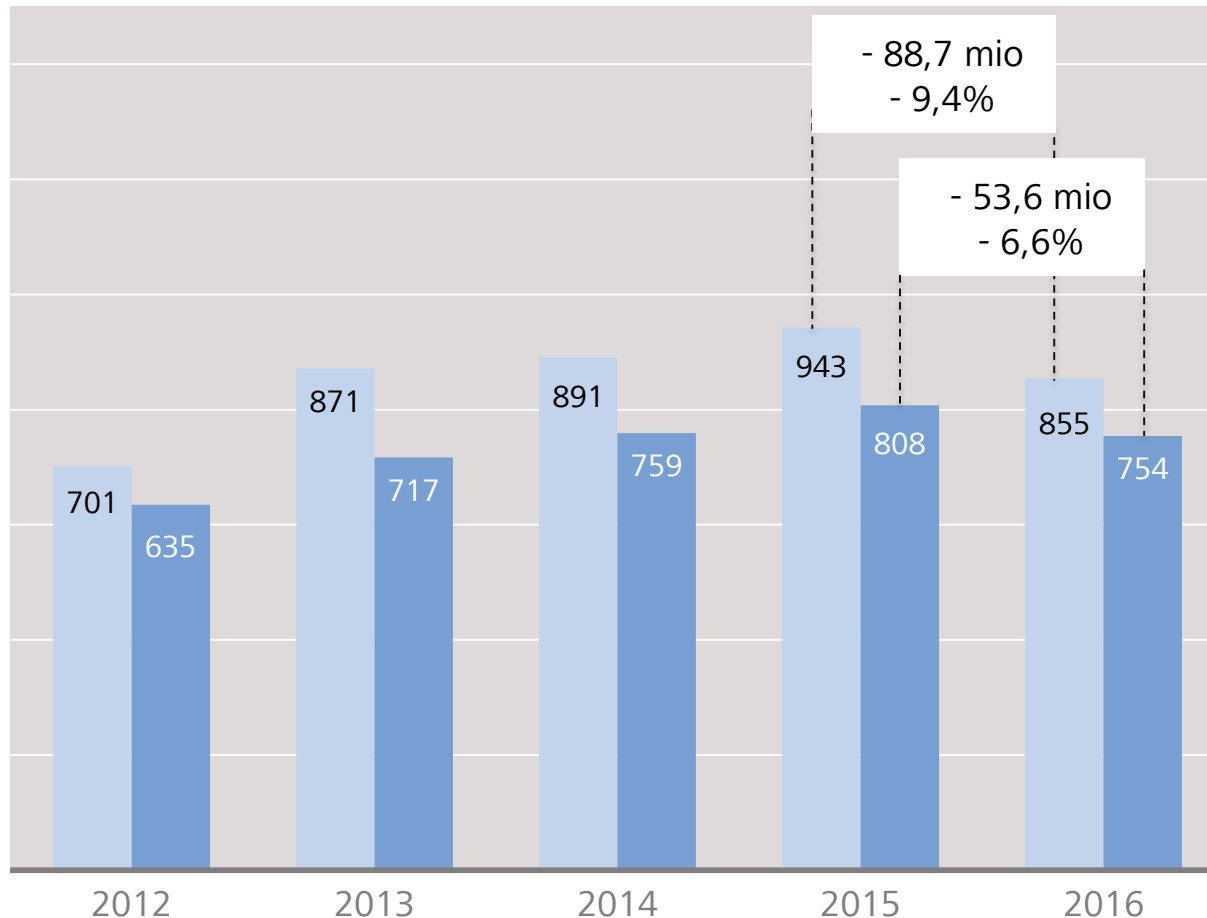
Val. abs.	%
+ 40,5	+ 7,3
+ 51,3	+ 3,9

Légende

- Autres charges d'expl.
- Charges de personnel

Troisième plus gros bénéfice de l'histoire Raiffeisen

Résultat opérationnel et bénéfice du Groupe en mio CHF



Evolution

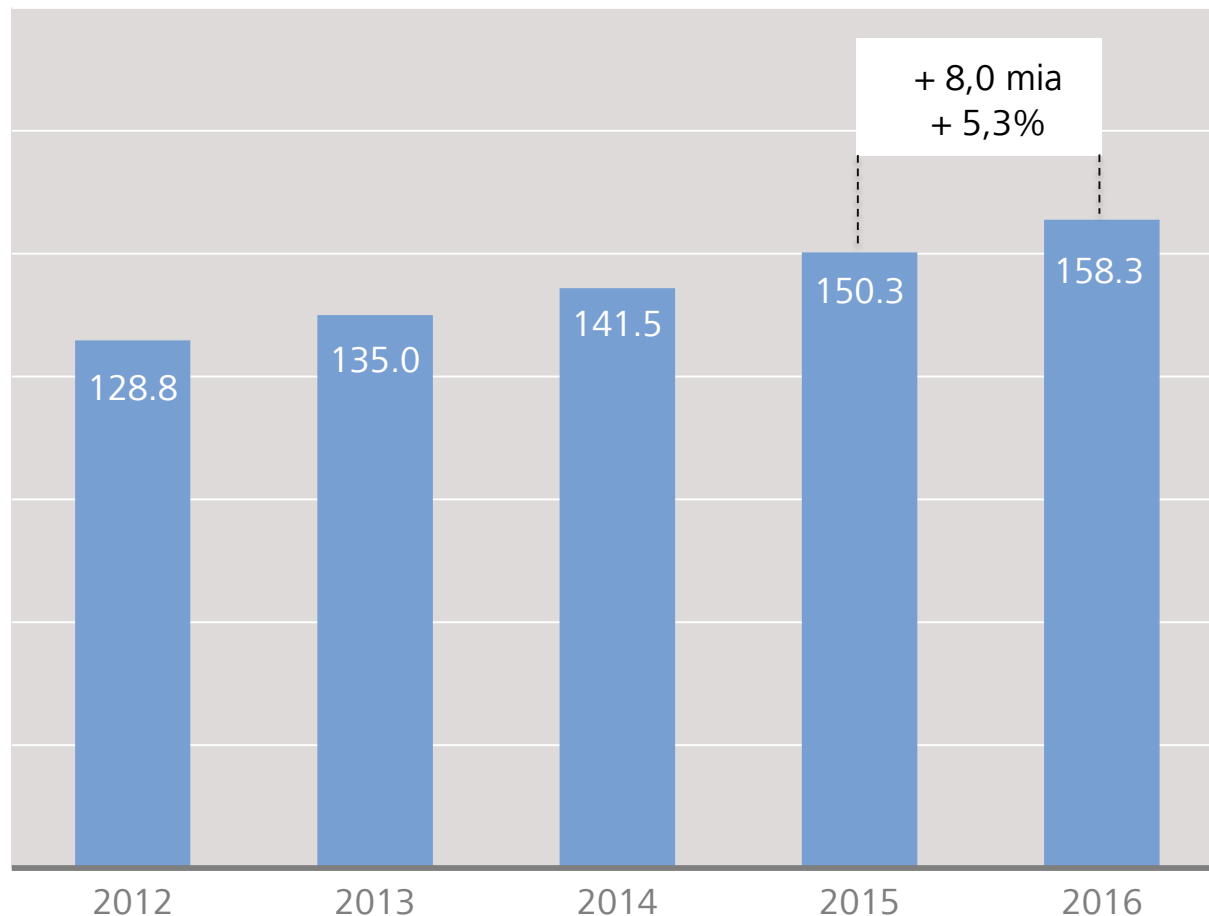
Le résultat opérationnel et le bénéfice du Groupe baissent notamment en raison de la correction de valeur liée à la participation dans Leonteq

Légende

- Résultat opérationnel
- Bénéfice du Groupe

Afflux de fonds de la clientèle nettement supérieur au marché

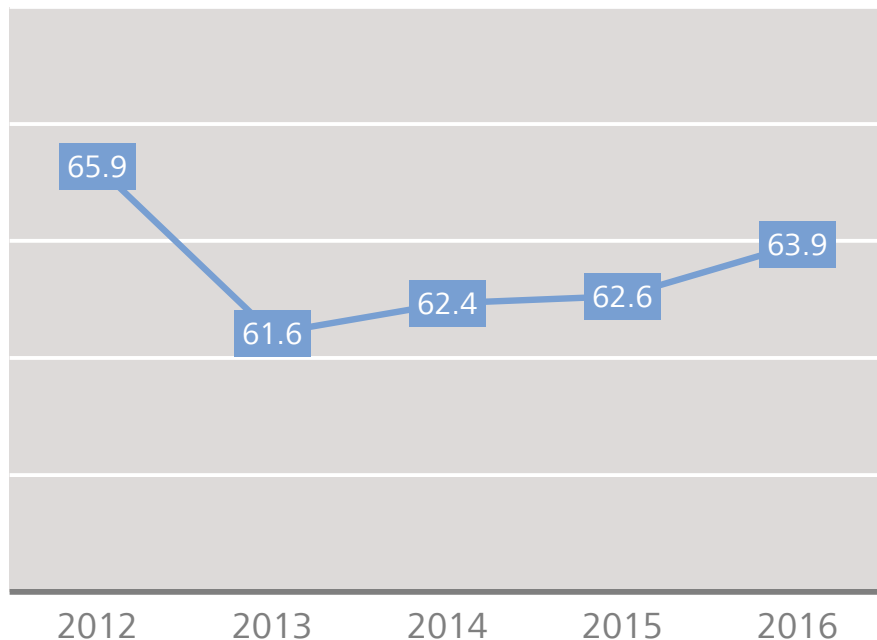
Engagements résultant des dépôts de la clientèle en mia de CHF



Les investissements augmentent le CIR

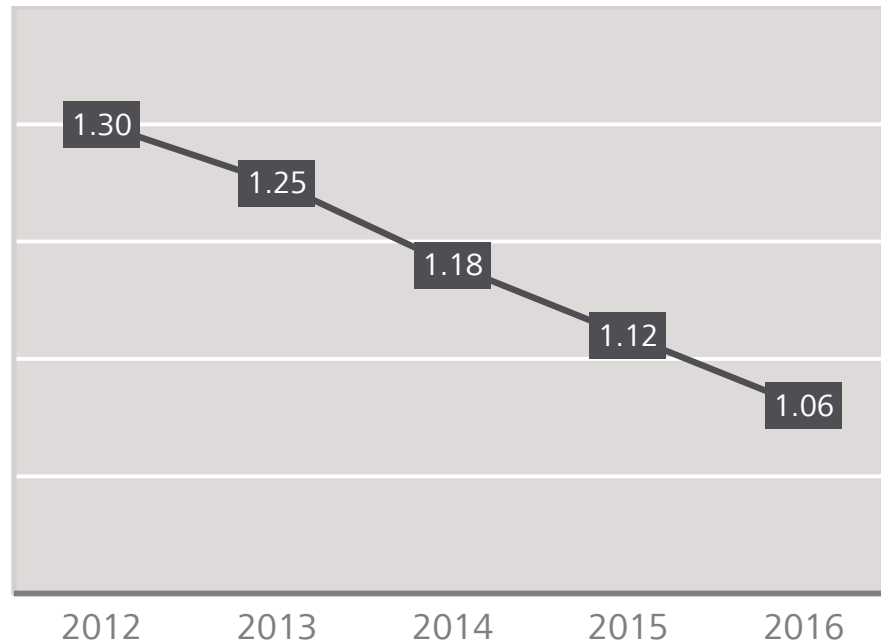
La situation au niveau des marges reste difficile

Ratio C/I en %



- Ratio C/I accru du fait des investissements dans les infrastructures

Marge d'intérêt en %



- Niveau record des taux bas
- Situation critique en matière de placements

Notenstein La Roche Banque Privée SA

Les coûts de restructuration influencent le résultat



NOTENSTEIN
LA ROCHE
BANQUE PRIVÉE

	31.12.16	31.12.15	Val. abs.	en %
Actifs sous gestion (en mia CHF)	20,3	22,0	- 1,7	- 7,6
Produit opérationnel (en mio CHF)	176,5	172,0	+ 4,6	+ 2,7
Résultat des opérations de commissions (en mio CHF)	134,9	121,5	+ 13,4	+ 11,1
Charges d'exploitation (en mio CHF)	149,4	137,1	+ 12,3	+ 8,9
Résultat opérationnel (en mio CHF)	14,4	30,0	-15,5	-51,9
Bénéfice net avant charges de restructuration (en mio CHF)	26,3			
Bénéfice net (en mio CHF)	17,6	80,9*	- 63,4	- 78,3
Cost Income Ratio [en %]	84,6	79,7		

* Inclut le revenu extraordinaire tiré de la vente des parts dans Leonteq à Raiffeisen pour un volume de CHF 62,6 mio.

1. Vue d'ensemble

Urs P. Gauch

Membre de la Direction du Groupe

2. Boucllement 2016

Sébastien Kolly

Membre direction Siège Suisse romande

3. Situation risques/
fonds propres

Sébastien Kolly

Membre direction Siège Suisse romande

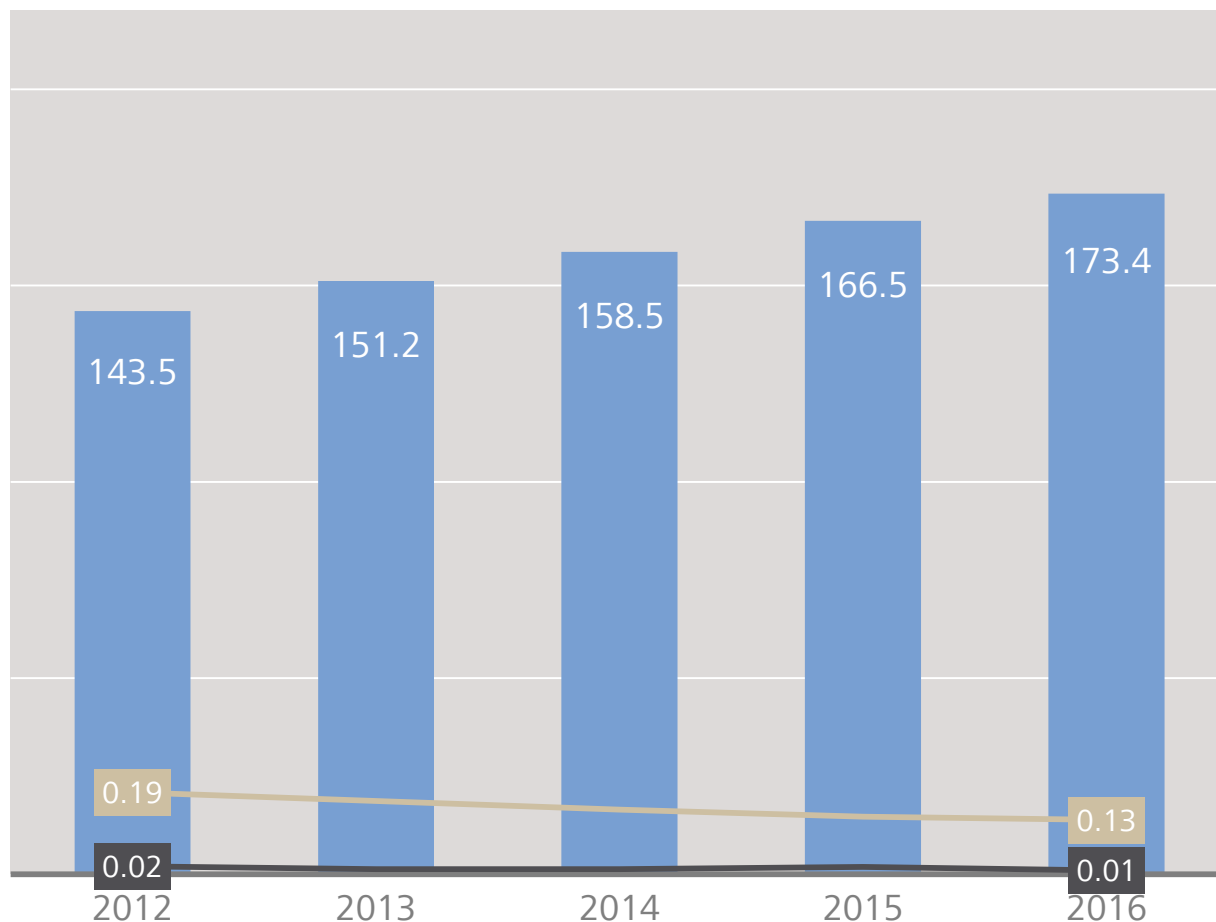
4. Perspectives

Urs P. Gauch

Membre de la Direction du Groupe

Les risques de défaillance sont au niveau le plus bas

Prêts et crédits à la clientèle, corrections de valeur et pertes



Corrections de valeur

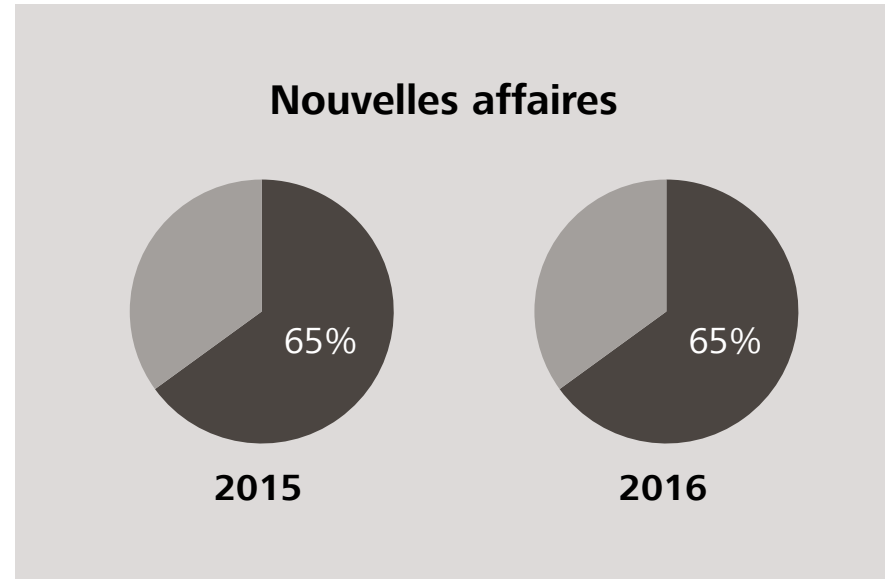
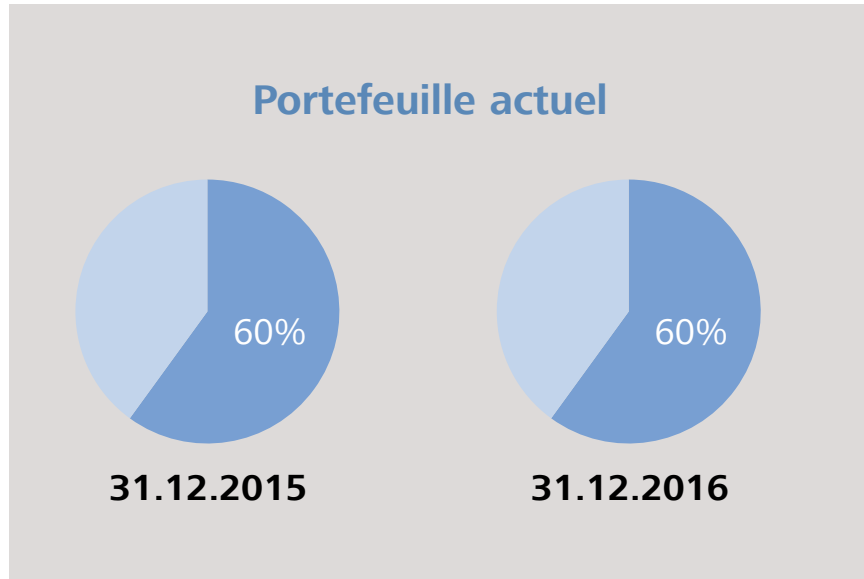
- Politique de crédit très prudente
- Les pertes effectives tendent toujours vers zéro

Légende

- Prêts et crédits à la clientèle en mia CHF
- Corr. de valeur pour risques de défaillance en % des prêts et crédits
- Pertes de crédit effectives en % des prêts et crédits

La politique de crédit conservatrice apporte de la stabilité

Taux d'avance moyen pour la propriété privée du logement en %

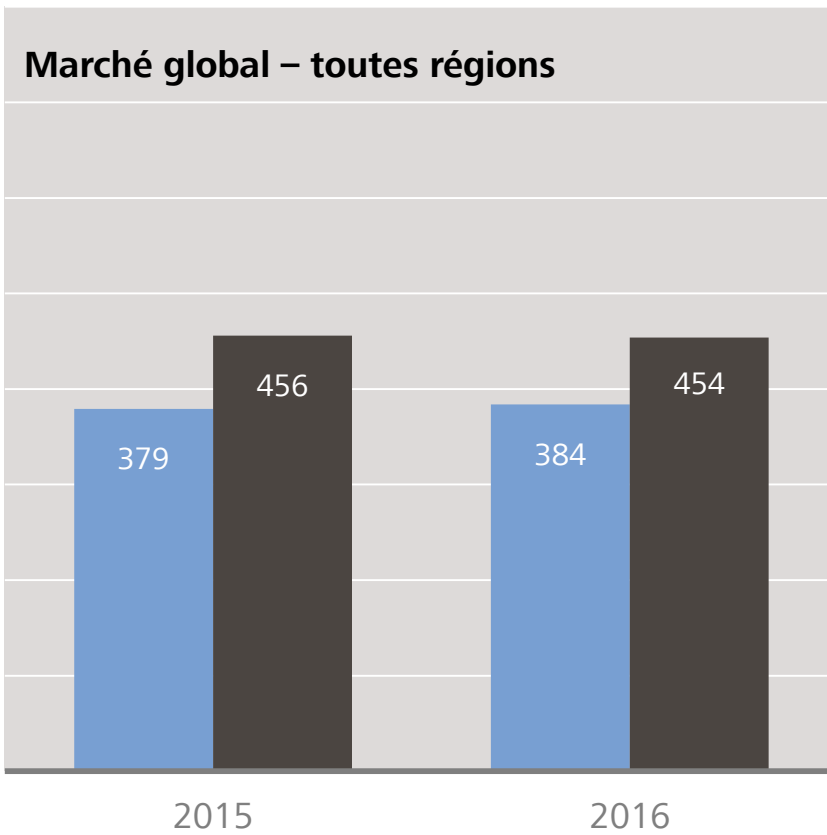


Politique de risque de Raiffeisen

- Principe: la sécurité prime sur la rentabilité et sur la croissance
- Capacité financière: Taux indicatif 5%, Capacité financière < 33¹/₃%
- Taux d'avance: conservateur, stable
- Connaissance de la clientèle régionale

Portefeuille d'hypothèques largement diversifié

Hypothèques moyennes pour la propriété privée du logement en 1'000 CHF



Les hypothèques Raiffeisen témoignent de la bonne situation financière du ménage moyen

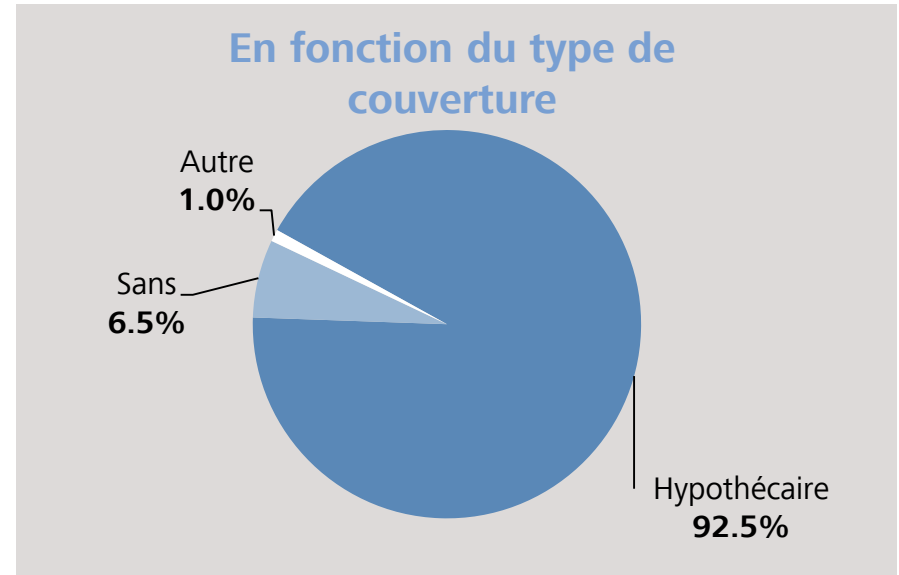
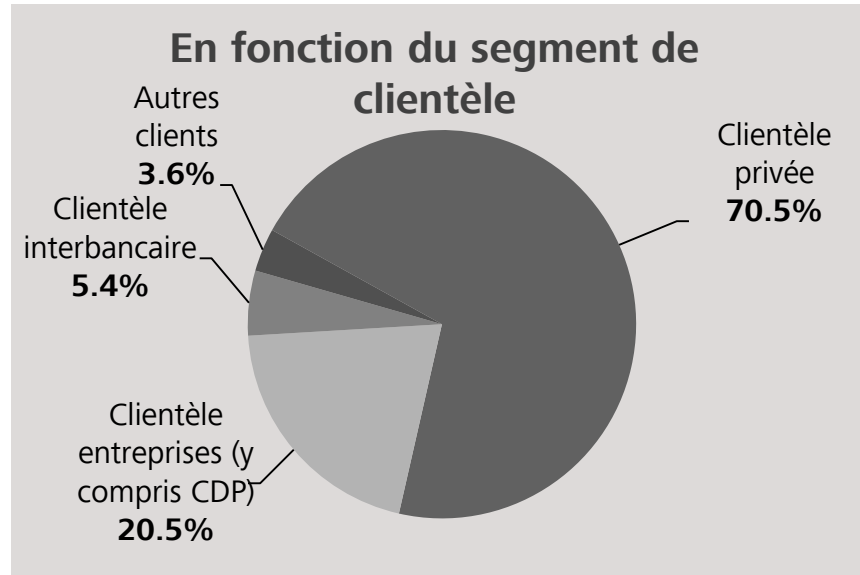
- 92% des hypothèques sont inférieures à CHF 1 mio
- Malgré la hausse des prix: l'hypothèque moyenne dans les nouvelles affaires ne dépasse l'ancien portefeuille que de CHF 70'000 environ.

Légende

- Portefeuille
- Nouvelles affaires

Structure stable du portefeuille de prêts

Prêts et crédits à la clientèle en %



Segments de clientèle

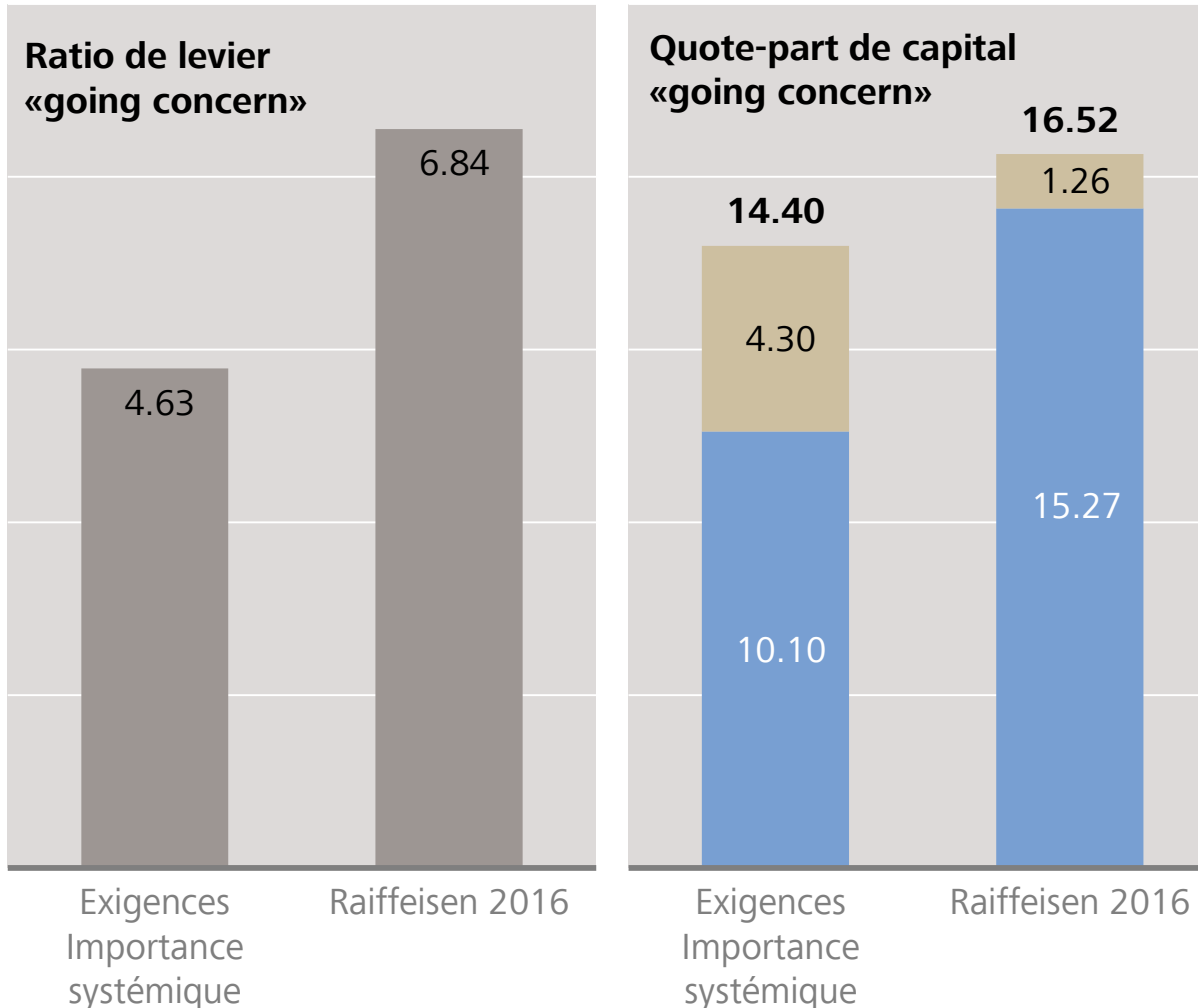
- Surtout les clients privés à faible risque
- Développement conforme à la stratégie de l'activité Clientèle entreprises avec solvabilité majoritairement bonne
- Opérations interbancaires uniquement avec contreparties dans «Investment Grade»

Type de couverture (sans interbanques)

- 92,5% des prêts couverts par hypothèques

Exigences de fonds propres actuelles respectées

Quote-parts de capital en %



Qualité du capital

- Respect des exigences actuelles «going concern» avec fonds propres de base durs
- Ratio de fonds propres total: 17%
- Excellent ratio de levier

Légende

- Ratio de levier
- Capital AT1
- Capital CET1 (y compris le VAC)

1. Vue d'ensemble

Urs P. Gauch

Membre de la Direction du Groupe

2. Boucllement 2016

Sébastien Kolly

Membre direction Siège Suisse romande

3. Situation risques / fonds propres

Sébastien Kolly

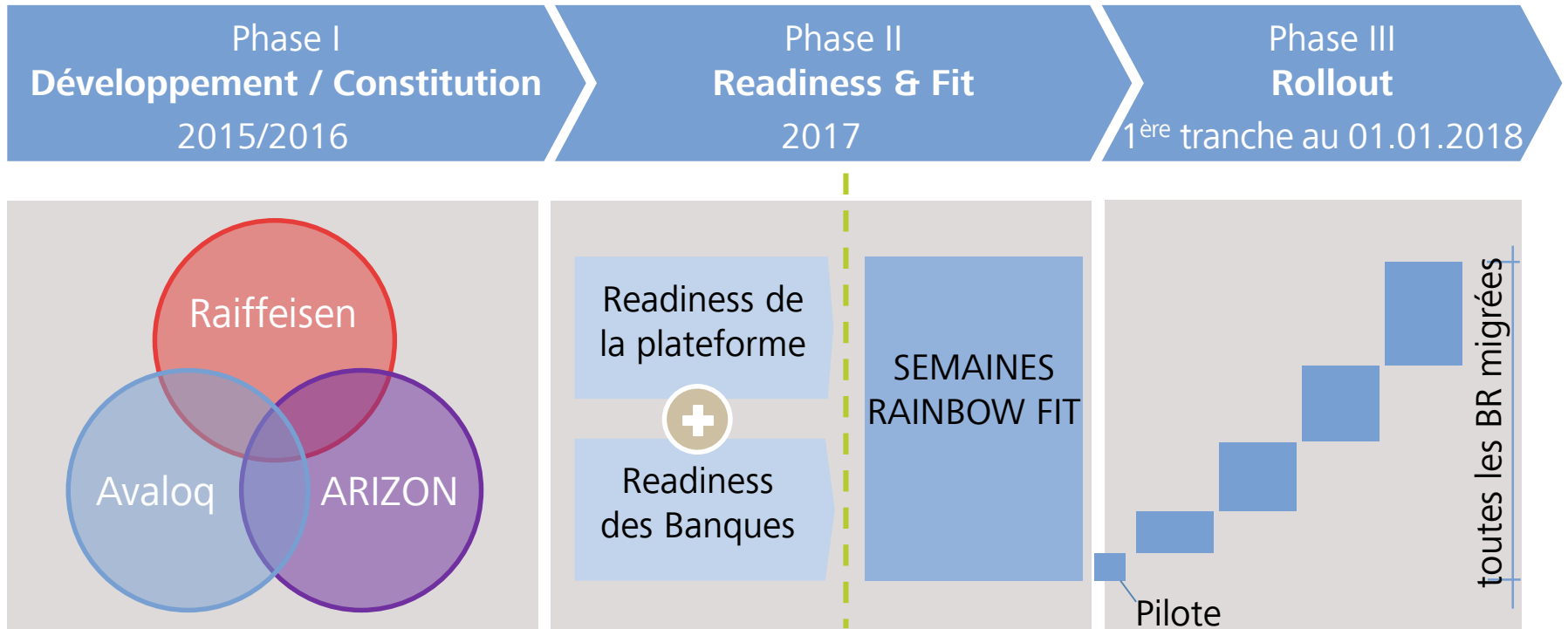
Membre direction Siège Suisse romande

4. Perspectives

Urs P. Gauch

Membre de la Direction du Groupe

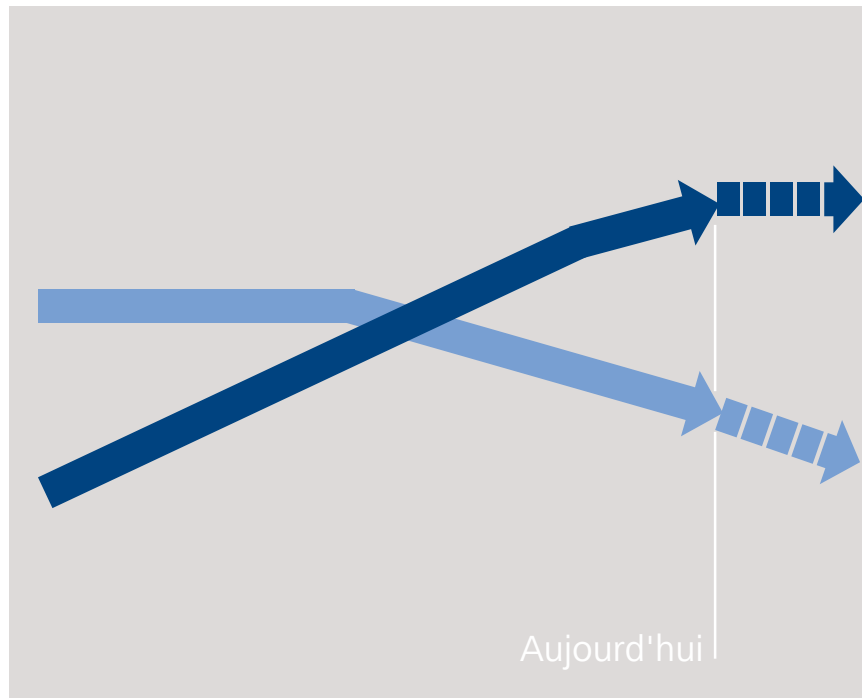
La nouvelle plateforme bancaire est la priorité n° 1



Raiffeisen développe sa position de leader sur le marché de la propriété privée du logement



Perspectives 2017: atterrissage en douceur prévisible



Légende

- Prix dans l'immobilier
- Taux de croissance des volumes hypothécaires

Conjoncture

- L'économie suisse sur la voie de la reprise
- Le franc fort empêche toujours une dynamique plus forte
- Immigration en recul et croissance de l'emploi modérée

Marché du logement

- Evolution des prix encore un peu positive
- Le niveau des taux demeure bas
- Le volume des hypothèques progresse modérément à un rythme ralenti

Sources: BNS, SRED, Raiffeisen Investment Office

Raiffeisen met l'accent sur la proximité du marché

Avec un réseau unique vers une offre complète

Clientèle privée et de placement

RAIFFEISEN (270 Banques Raiffeisen)

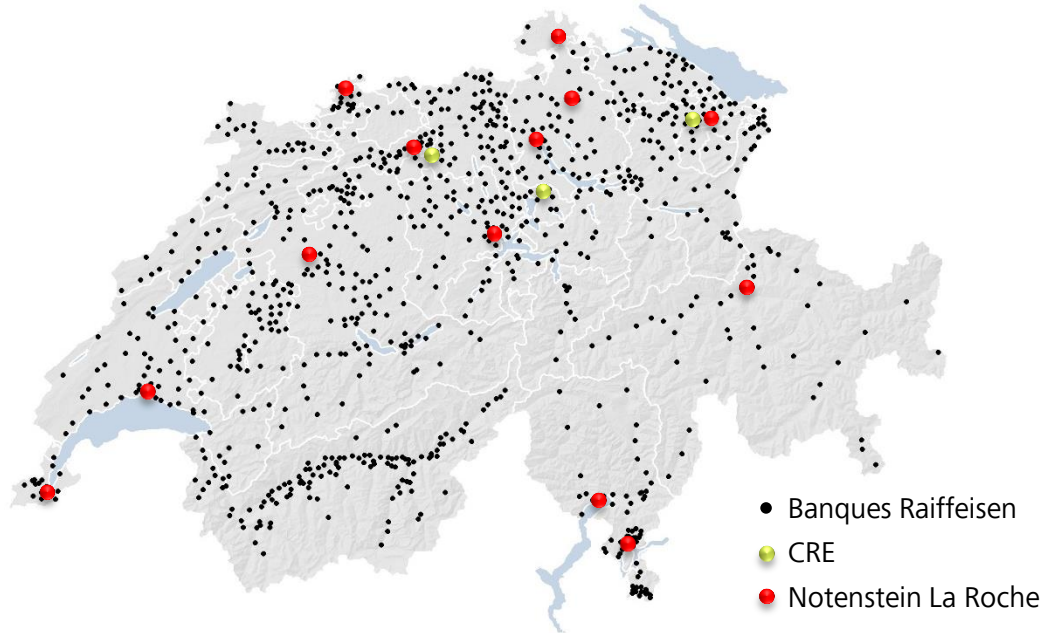
Clientèle entreprises

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

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

Clients private banking


**NOTENSTEIN
LA ROCHE**
BANQUE PRIVÉE



Raiffeisen Suisse

Stratégie du Groupe, coordination de la présence nationale sur le marché

Produits et fournisseurs d'infrastructures


LEONTEQ
SWISS INVESTMENT GROUP


MONTOBEL


SIX


Aduno Gruppe
the smart way to pay


PFANDBRIEFBANK
SCHWEIZERISCHER HYPOTHEKARINSTITUTE


helvetia


avaloq
essential for banking


ARIZON
BANKING ON A HIGHER LEVEL

Raiffeisen est très bien positionnée

- 1 Fort au niveau du revenu
- 2 Grande stabilité
- 3 Vaste réseau
- 4 Stratégie claire où l'accent est mis sur la proximité avec la clientèle

