



## **Herausragendes Geschäftsjahr für Raiffeisen**

Herzlich willkommen zur Bilanzmedienkonferenz  
der Raiffeisen Gruppe

**Dr. Patrik Gisel, Marcel Zoller**  
**St.Gallen, 2. März 2018**

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2017 (Marcel Zoller, CFO im Berichtsjahr)
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel)





hochprofitabel

# Ein Glanzresultat für die Raiffeisen Gruppe



solid, sicher,  
stark

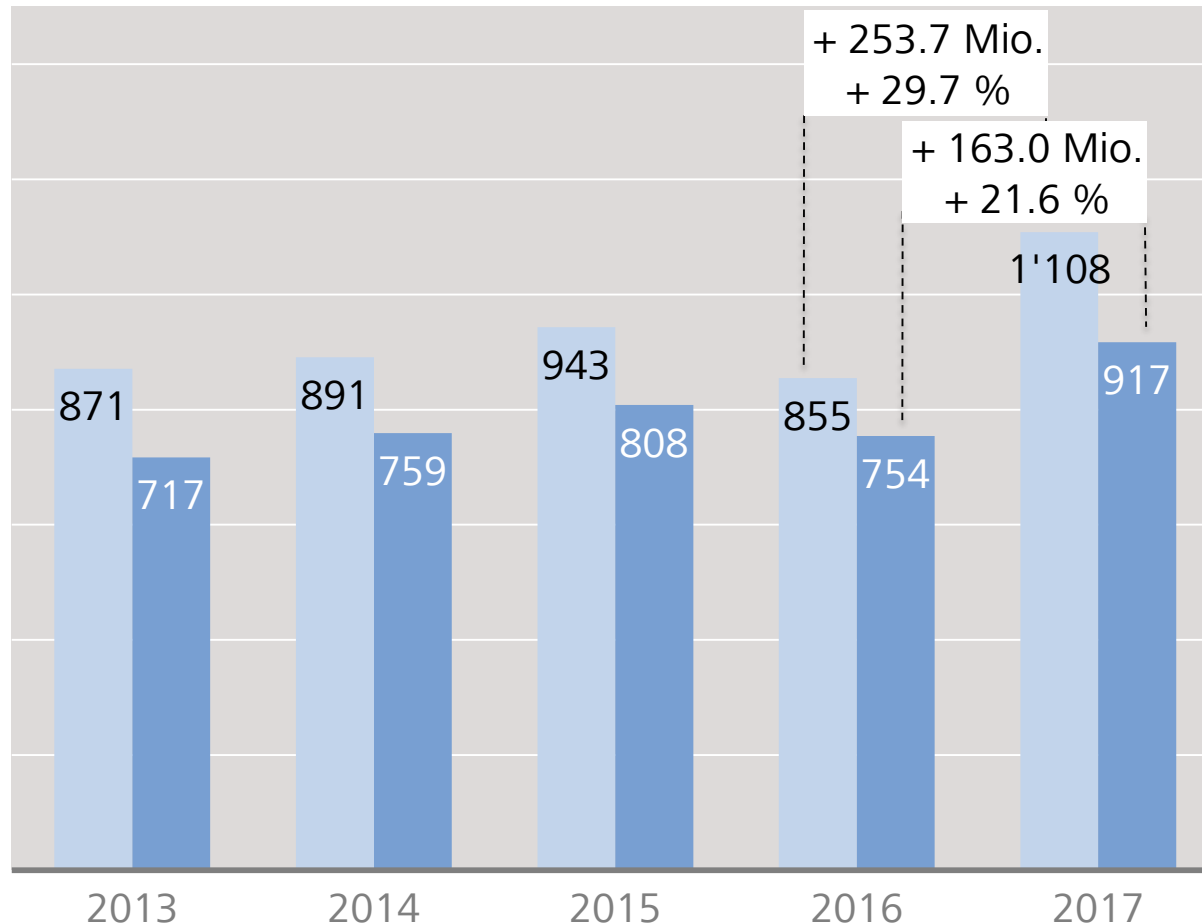
strategisch  
auf Kurs



# Gruppen-Reingewinn so hoch wie nie

## Ausgezeichneter Geschäftserfolg

**Geschäftserfolg und Gruppengewinn** in Mio. CHF



### Entwicklung

- Wachstum in allen Ertragspositionen
- Ausserordentlicher Ertrag durch Beteiligungsverkäufe
- Bildung zusätzlicher Reserven dank gutem Geschäftsgang

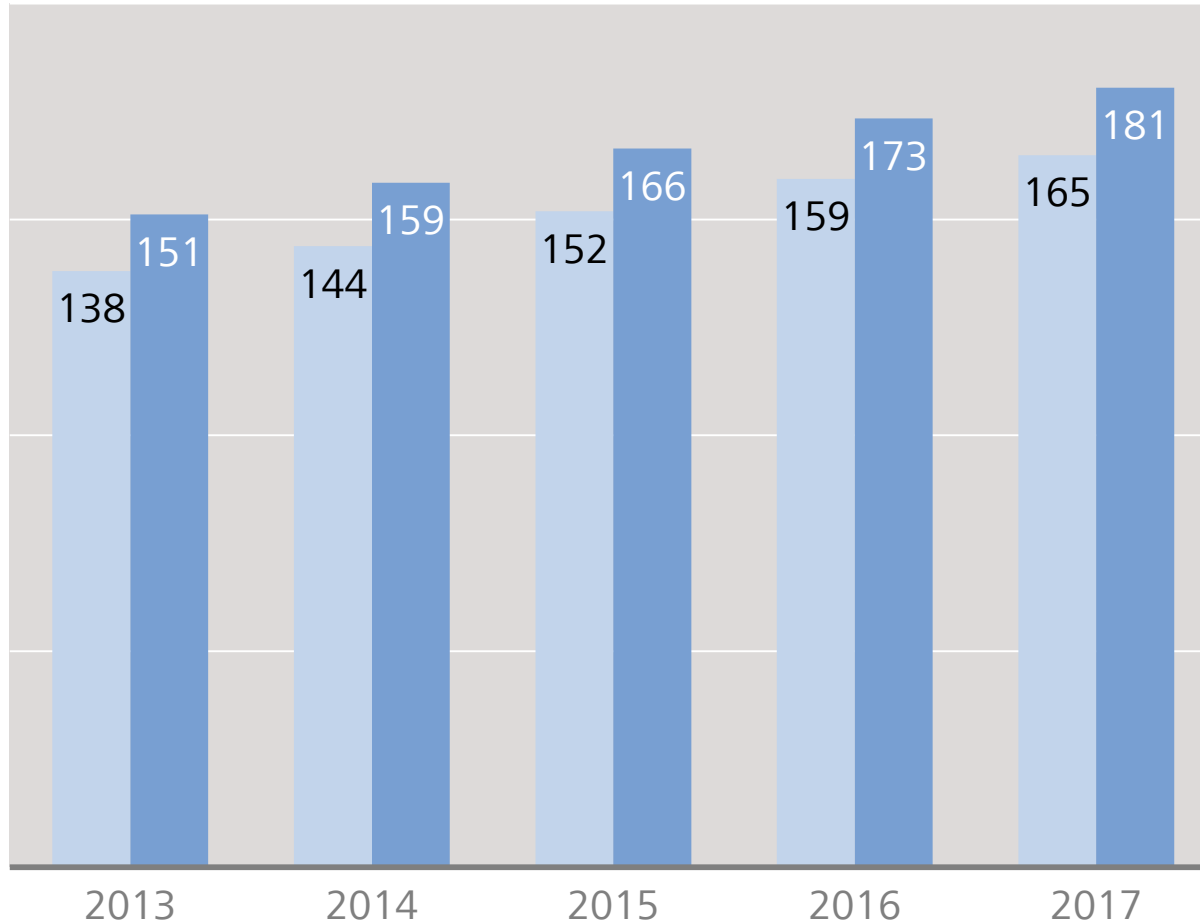
### Legende

- Geschäftserfolg
- Gruppengewinn

# Sehr erfreuliche Entwicklung im Bilanzgeschäft

## Ausgewogene Finanzierungsstruktur



**Kundengelder und Kundenausleihungen** in Mrd. CHF



### Entwicklung

- Kontinuierliches Wachstum
- Konstant gutes Verhältnis von Kundengeldern zu Kundenausleihungen (91 %)

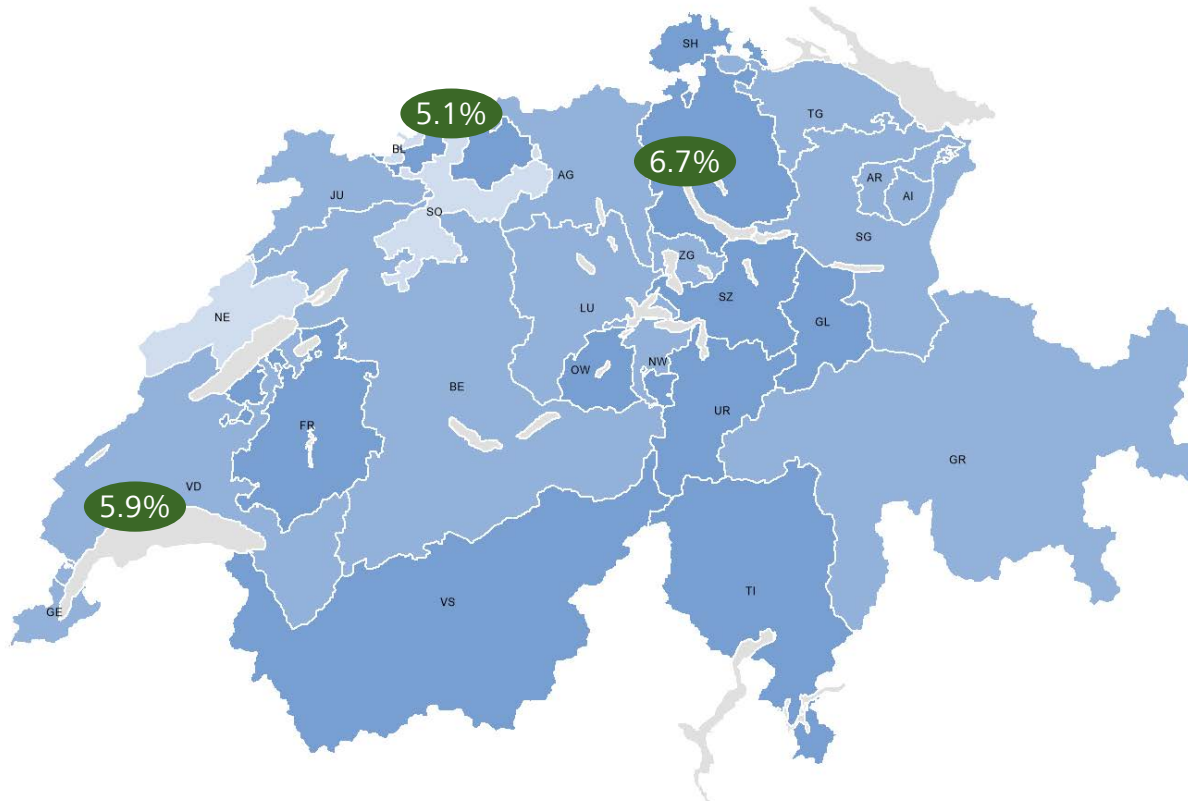
### Legende

-  Kundengelder
-  Kundenausleihungen

# Hohes Kundenvertrauen als Basis

## Langfristige Wachstumsstrategie zahlt sich aus

Entwicklung Geschäftsvolumen pro Kanton <sup>1</sup> in %



Entwicklung

- Geschäftsvolumen hat in allen Landesteilen zugenommen
- Erfreulicher Zuwachs in den Agglomerationen

Legende

- Wachstum über 5 %
- Wachstum 4 – 5 %
- Wachstum 3 - 4 %
- Agglomeration

<sup>1</sup> Geschäftsvolumen = Ausleihungen + Einlagen + Depotvolumen

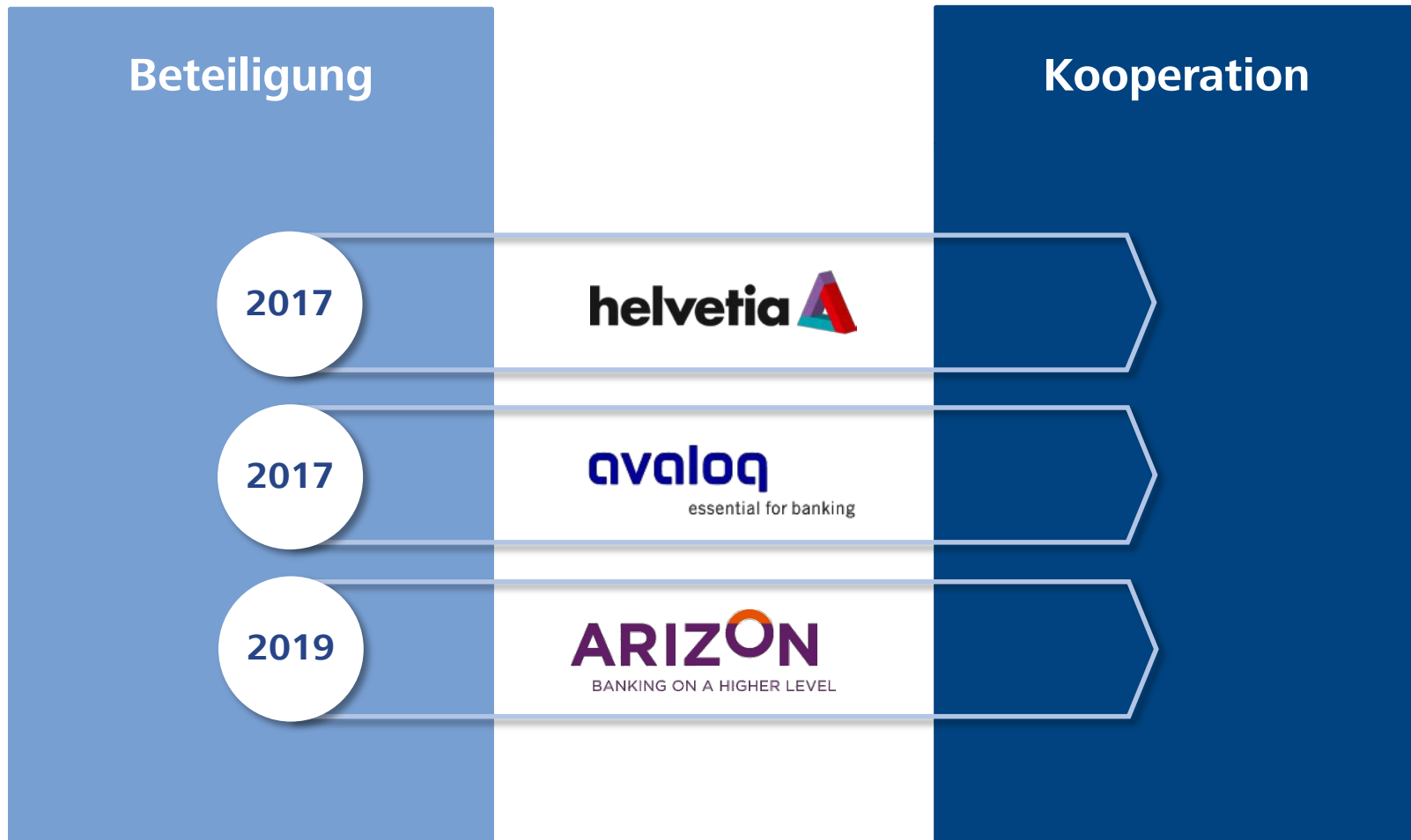
# Kernbankensystem auf der Zielgeraden

## Strategisches Projekt kurz vor Abschluss



# Von der Beteiligungs- zur Kooperationsstrategie

## Vereinfachung der Gruppenstruktur





1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2017 (Marcel Zoller, CFO im Berichtsjahr )
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel)

# Kerngeschäft entwickelt sich ausgezeichnet

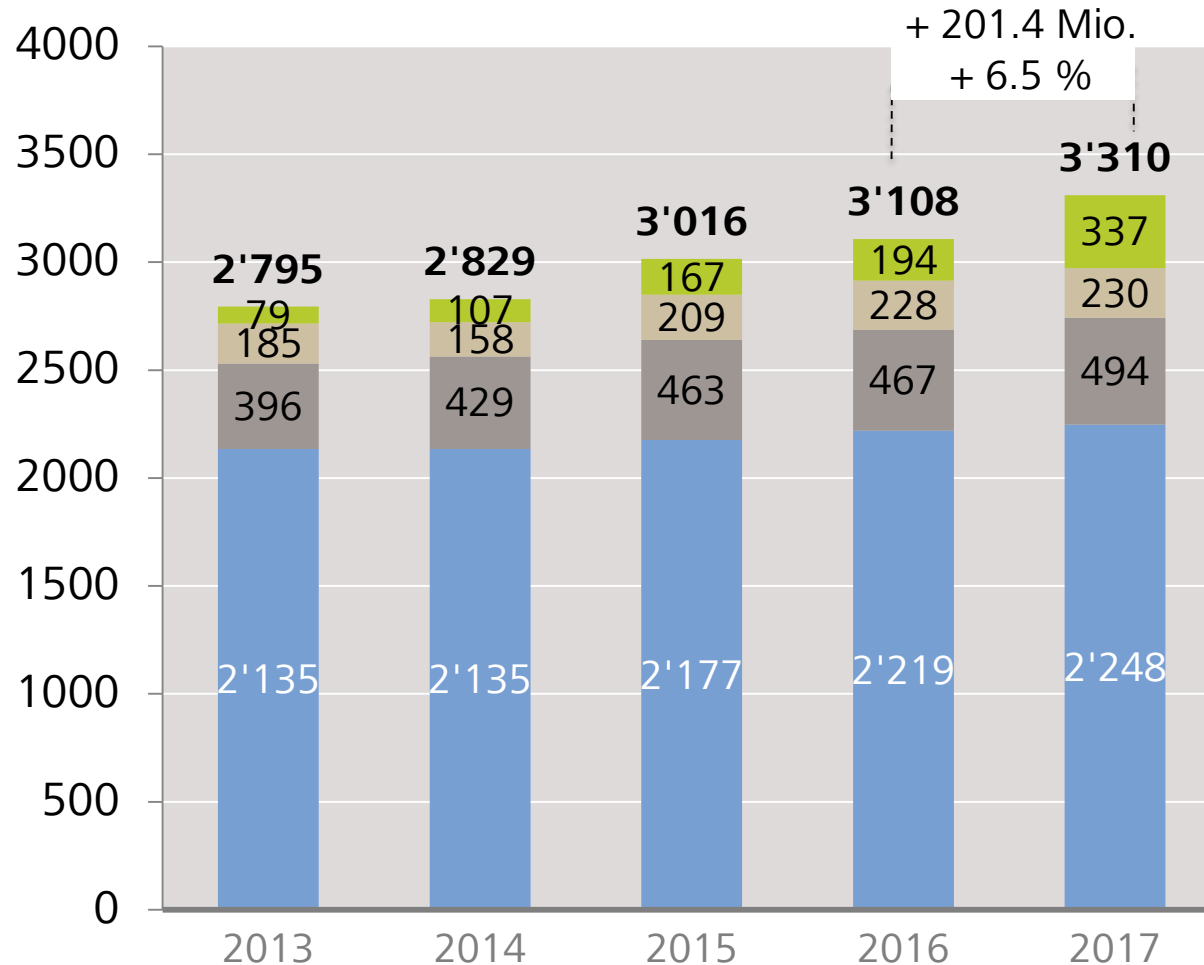
## Ungebrochene Ertragskraft

	31.12.17	31.12.16	Absolut	in %
<b>Bilanzsumme</b> (in Mrd. CHF)	227.7	218.6	9.1	4.2
<b>Hypothekarforderungen</b> (in Mrd. CHF)	172.6	165.4	7.2	4.3
<b>Kundeneinlagen</b> (in Mrd. CHF)	164.1	158.3	5.8	3.7
<b>Geschäftsertrag</b> (in Mio. CHF)	3'309.9	3'108.4	201.4	6.5
<b>Geschäftsaufwand</b> (in Mio. CHF)	2'013.5	1'987.6	25.9	1.3
<b>Geschäftserfolg</b> (in Mio. CHF)	1'108.4	854.7	253.7	29.7
<b>Gruppengewinn</b> (in Mio. CHF)	917.1	754.1	163.0	21.6

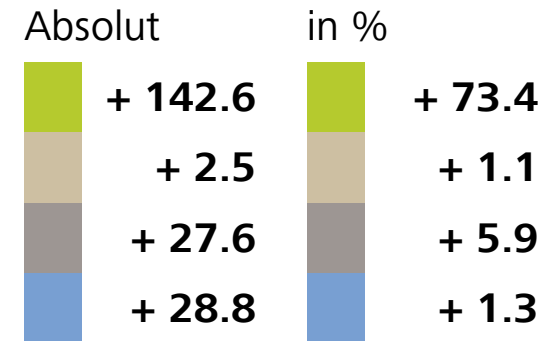
# Steigerung in allen Ertragspositionen

## Hervorragendes Kommissionsgeschäft

**Geschäftsertrag** in Mio. CHF



**Veränderung 2016/2017**



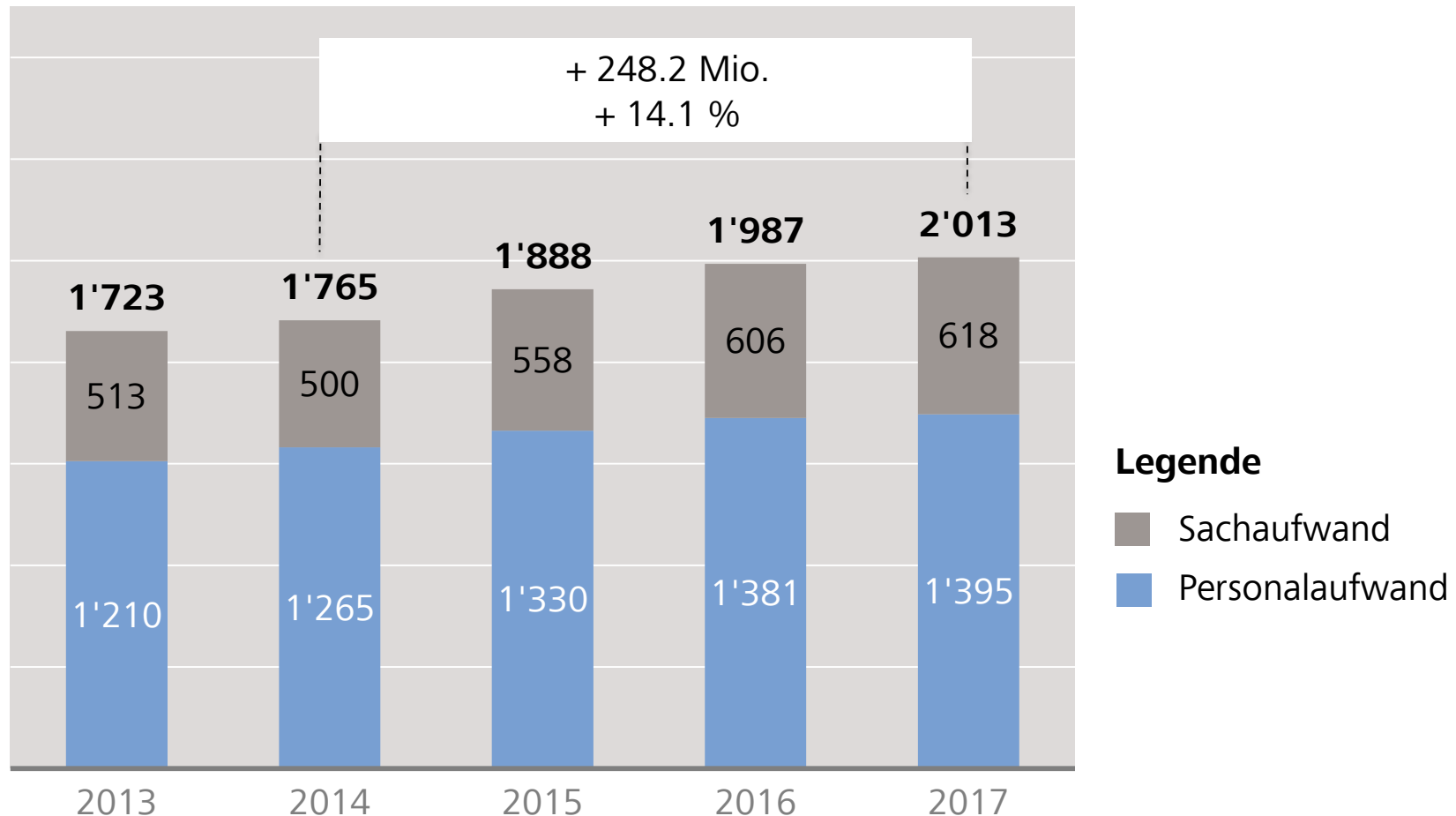
**Legende**

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

# Raiffeisen investiert in neue Plattform

## Fokus auf Zukunftsfähigkeit

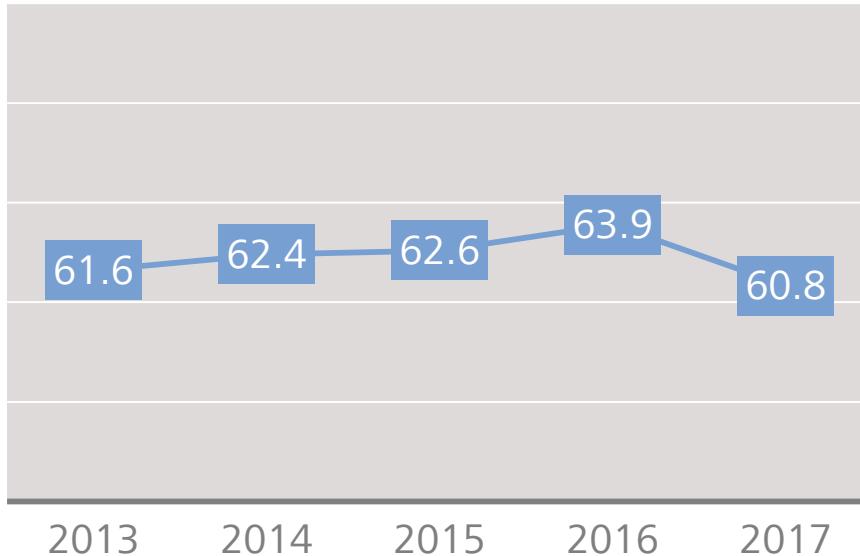
**Aufwandsveränderungen** in Mio. CHF



# Tiefe Cost-/Income-Ratio spiegelt Profitabilität

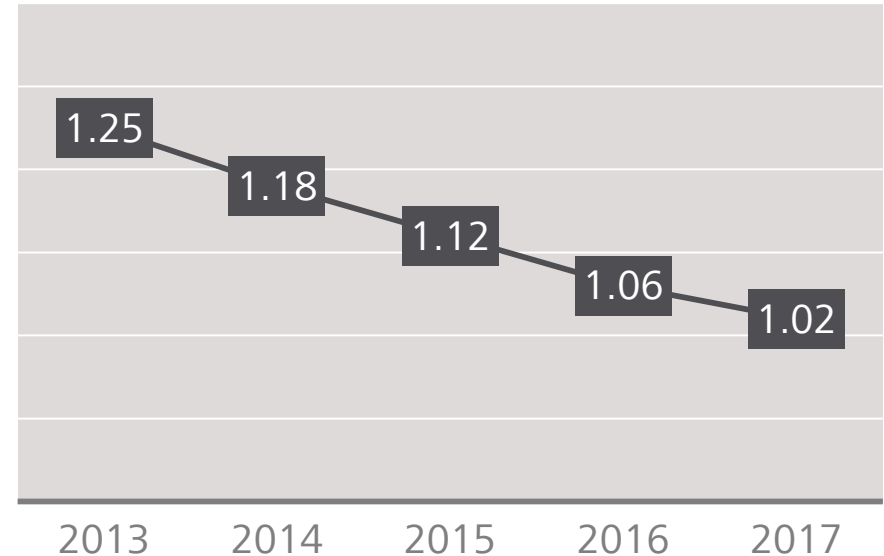
## Margensituation bleibt schwierig

**C/I-Ratio** in %



- Deutlicher Rückgang der C/I-Ratio dank starkem Wachstum des Geschäftsertrags

**Zinsmarge** in %



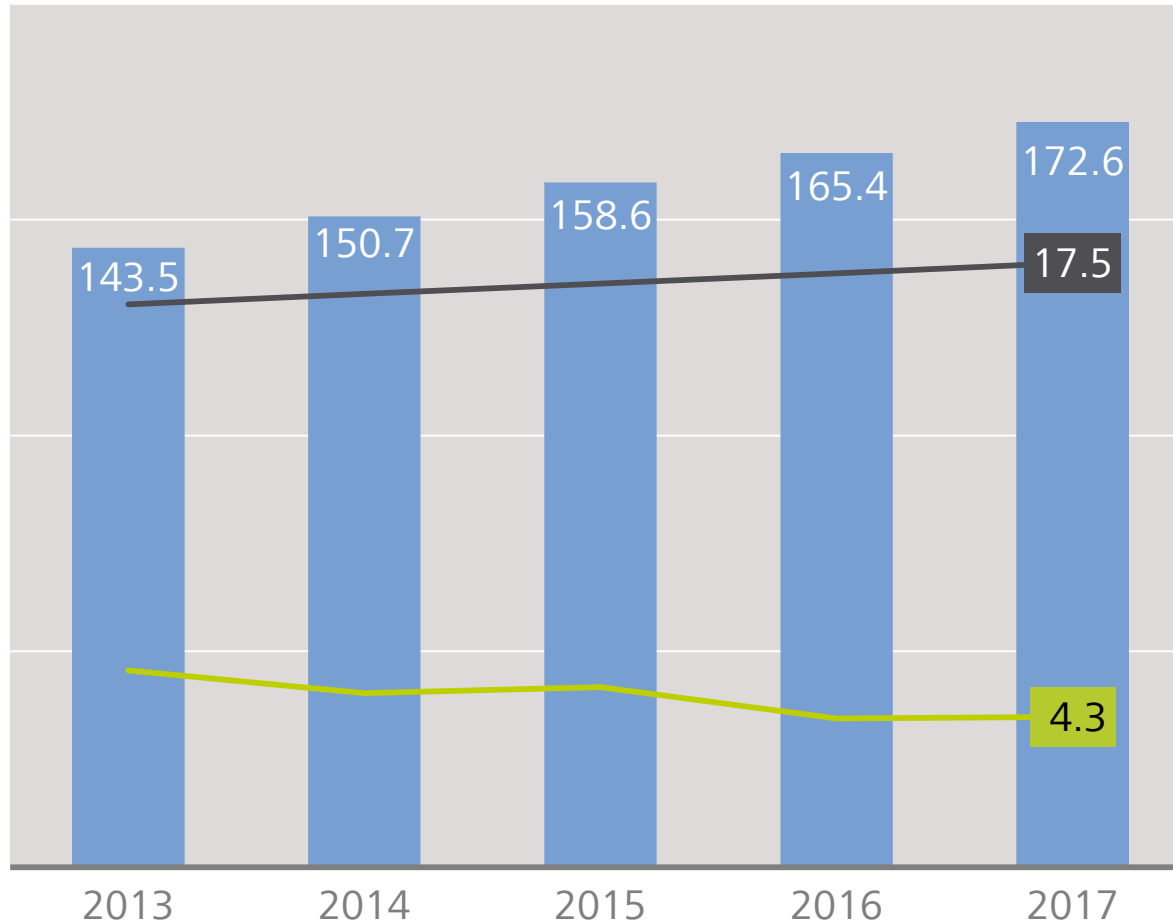
- Tiefes Zinsniveau mit Negativ-Zinsen
- Steigender Konkurrenzdruck durch Nicht-Banken



# Starke Stellung im Hypothekargeschäft

## Gleichbleibend sicheres Kreditportfolio

**Hypothekargeschäft** in Mrd. CHF



### Entwicklung

- Raiffeisen setzt qualitatives Wachstum fort
- Kontinuierliche Steigerung des Marktanteils

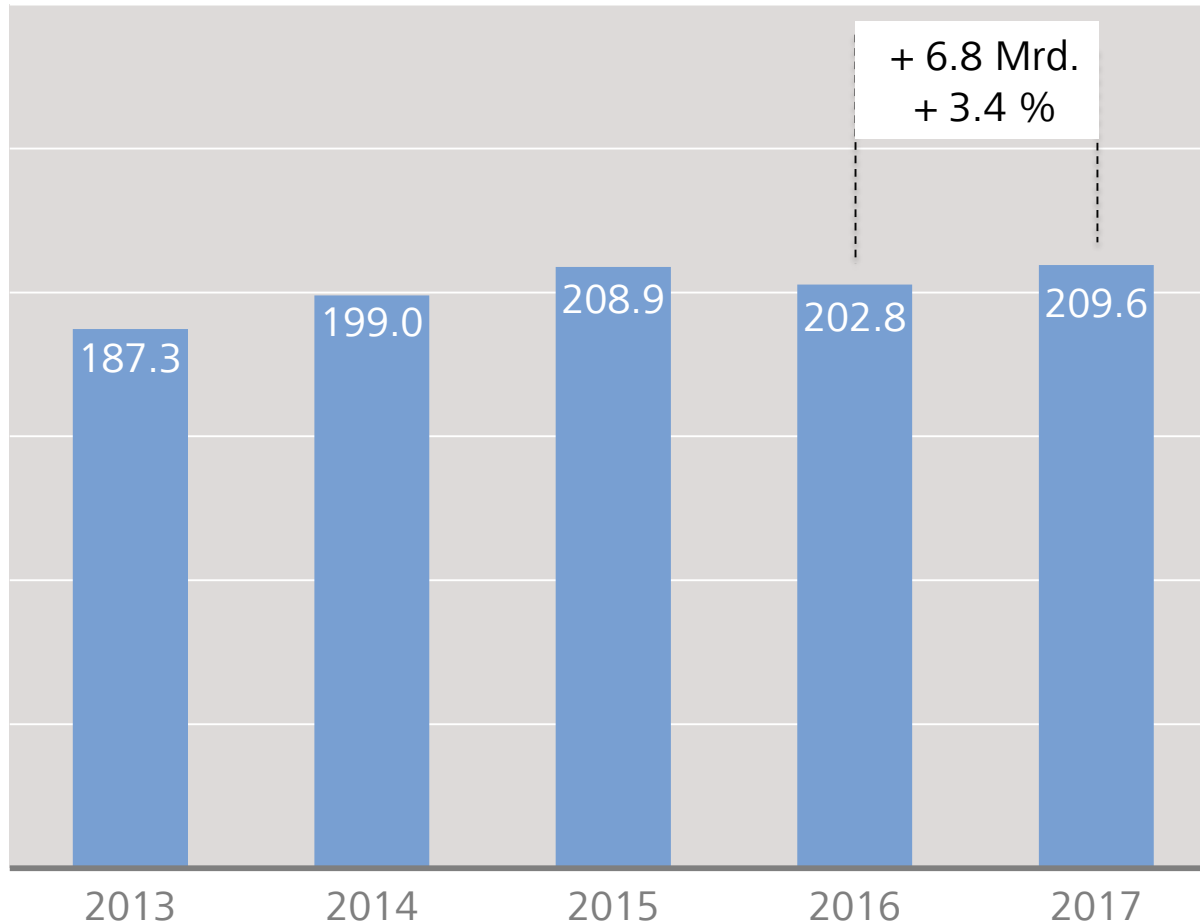
### Legende

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

# Verwaltete Vermögen wieder auf Wachstumspfad

## Verkauf Osteuropa-Portfolio bei Notenstein La Roche

**Assets under Management** in Mrd. CHF



**Entwicklung**

- Positiver Netto-Neugeldzufluss von CHF 4.5 Mrd.
- Positive Performance von CHF 2.3 Mrd.

# Notenstein La Roche Privatbank AG

## Fokussierung greift in allen Bereichen

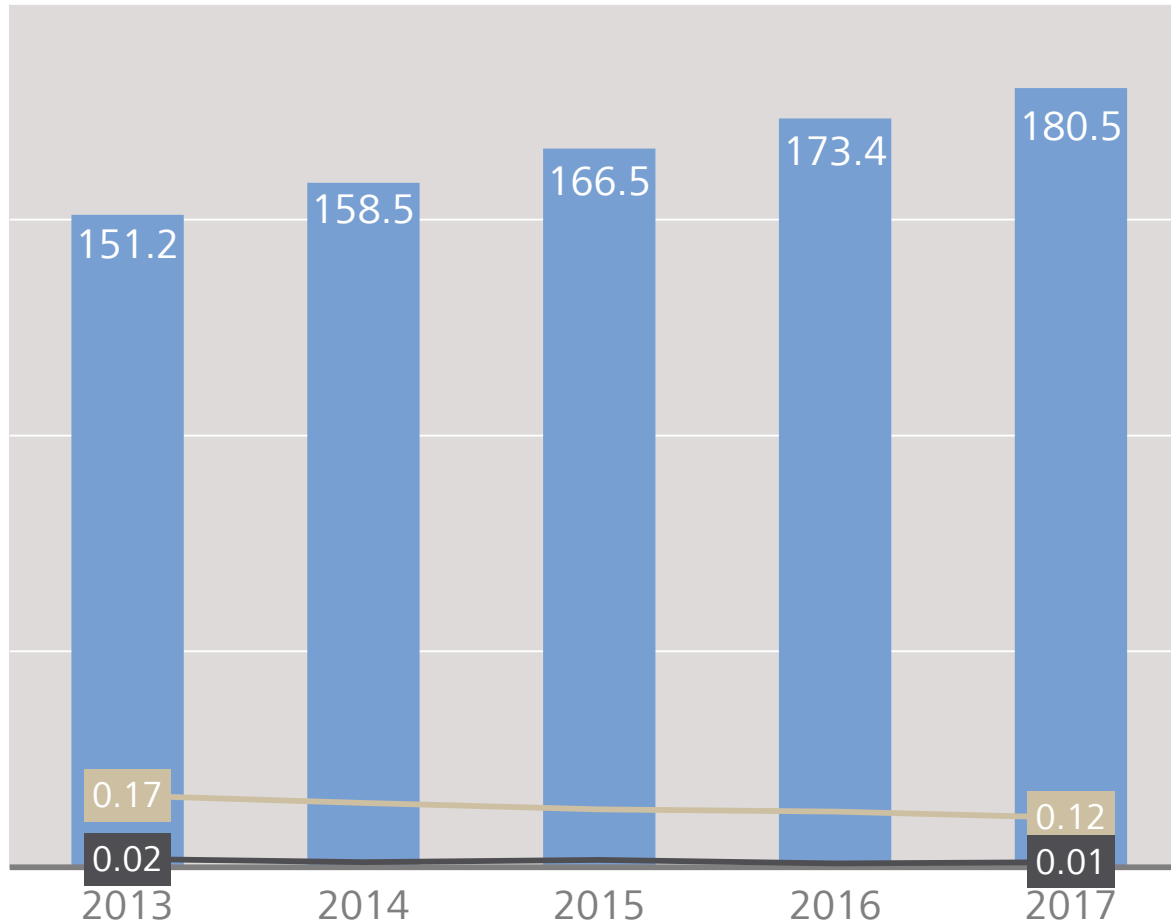
	31.12.17	31.12.16	Absolut	in %
<b>Assets under Management</b> (in Mrd. CHF)	16.8	20.3	-3.5	-17.0
<b>Geschäftsertrag</b> (in Mio. CHF)	169.9	176.5	-6.6	-3.8
<b>davon Kommissionserfolg</b> (in Mio. CHF)	120.2	134.9	-14.7	-10.9
<b>Geschäftsaufwand</b> (in Mio. CHF)	122.8	149.4	-26.6	-17.8
<b>Geschäftserfolg</b> (in Mio. CHF)	27.3	14.4	+12.9	+89.7
<b>Reingewinn</b> (in Mio. CHF)	23.3	17.6	+5.8	+32.8
<b>Cost-Income-Ratio</b> (in %)	72.4	84.6		

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2017 (Marcel Zoller, CFO im Berichtsjahr)
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel)

# Ausfallrisiken sind auf Tiefststand

## Vorsichtige Risikopolitik

### Kundenausleihungen, Wertberichtigungen, Verluste



### Entwicklung

- Sehr vorsichtige Kreditpolitik
- Effektive Verluste tendieren gegen Null

### Legende

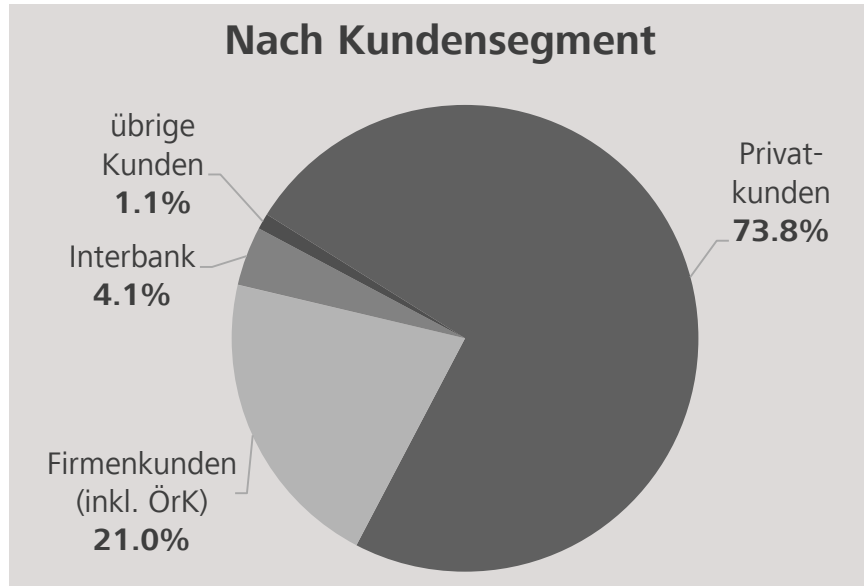
- Kundenausleihungen in Mrd. CHF
- Wertberichtigungen der Ausfallrisiken in % der Ausleihungen
- Effektive Kreditverluste in % der Ausleihungen



# Stabile Struktur im Ausleihungsportfolio

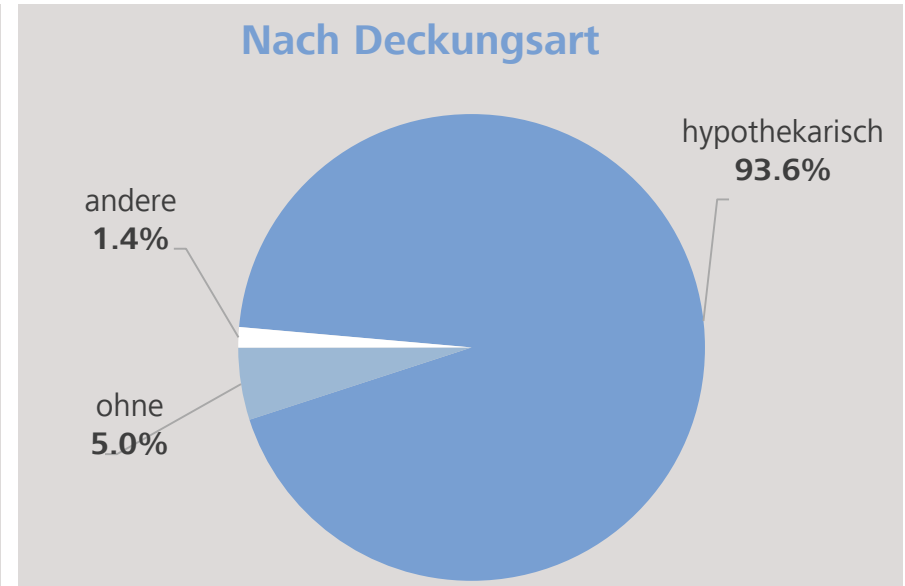
## 94 Prozent des Portfolios sind hypothekarisch gedeckt

**Kredit-Exposure in %**



### Kundensegmente

- Vorwiegend risikoarme Privatkunden
- Strategiekonformer Aufbau Firmenkunden-Geschäft mit vorwiegend guter Bonität



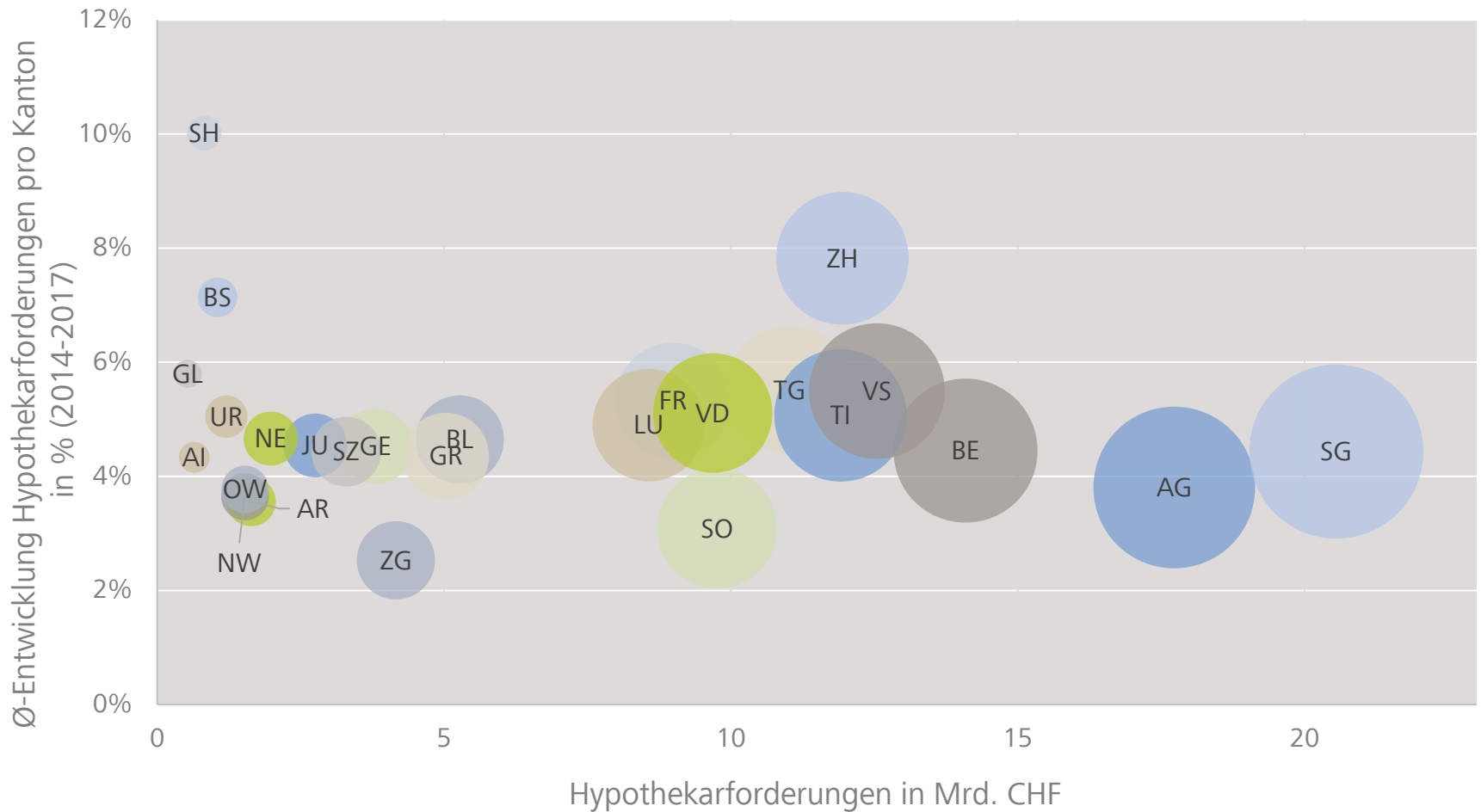
### Deckungsart (ohne Interbanken)

- 94 % der Ausleihungen hypothekarisch gedeckt

# Geografisch diversifiziertes Hypothekarportfolio

## Strategiekonforme Entwicklung in allen Kantonen

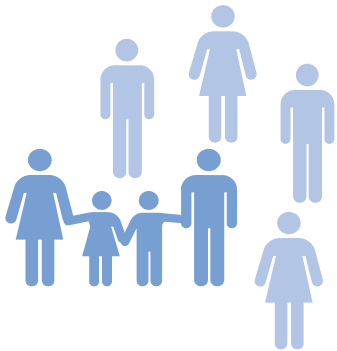
### Entwicklung Hypothekarvolumen nach Kantonen



# Typischer Raiffeisen-Hypothekarkunde

## Solide und risikoavers

**Privatkunde**



**Gute Bonität**



Finanziert das **selbstgenutzte Wohneigentum** bei Raiffeisen

**Hypothek ist unter 400'000 Franken**

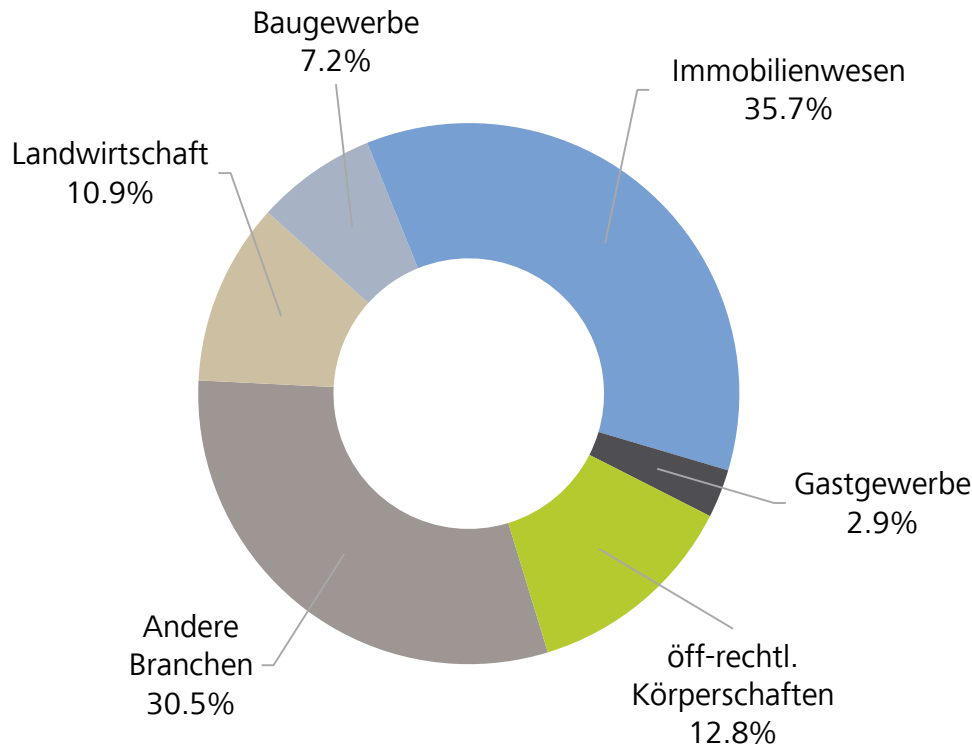
**Ø-Belehnung von rund 60 %**

# Fundierter Ausbau des Firmenkundengeschäfts

## Schwergewicht auf Wachstumsbranchen

### Kredit-Exposure nach Branche

Firmenkunden und übrige Kunden



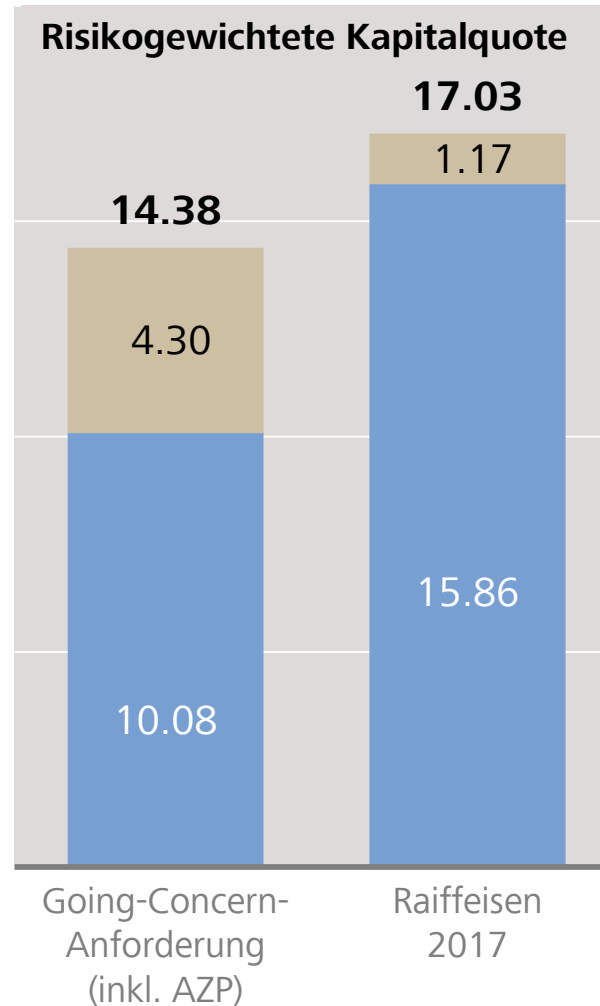
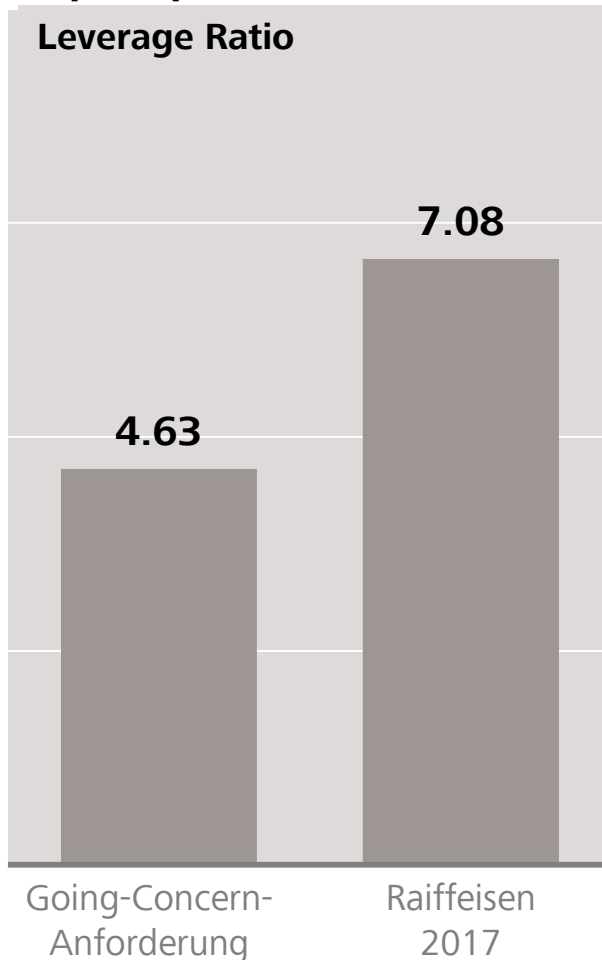
### Firmenkundenportfolio breit nach Branchen diversifiziert

- Die Risikobereitschaft im Firmenkundengeschäft ist gruppenweit klar definiert und durch entsprechende Limiten begrenzt
- Raiffeisen achtet gemäss ihrer Kreditpolitik auf eine ausreichende Diversifikation ihres Firmenkundenportfolios

# Sicherheitsorientierte Kapitalausstattung

## Going-Concern-Anforderungen bei Weitem erfüllt

### Kapitalquoten in %



### Aktuell und Ausblick

- Going-Concern-Anforderung werden sowohl ungewichtet (Leverage Ratio) als auch risikogewichtet bei Weitem übertroffen

### Legende

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



# Ausblick zukünftige TLAC<sup>1)</sup>-Anforderungen

## Erfüllung innerhalb Übergangsfrist gut erreichbar

### Ausgangslage / Eckwerte

- EFD hat Vernehmlassung zu TLAC-Anforderungen für D-SIB am 23. Februar 2018 eröffnet
- Inkraftsetzung per 1. Januar 2019 erwartet
- 7-jährige Übergangsfrist

### Raiffeisen

- Zukünftige TLAC-Leverage-Ratio bereits übertroffen
- Zukünftige risikogewichtete TLAC-Anforderungen beinahe schon erfüllt

<sup>1)</sup> Total Loss-Absorbing Capacity

1. Überblick (Dr. Patrik Gisel, CEO)
2. Abschluss 2017 (Marcel Zoller, CFO im Berichtsjahr )
3. Risikosituation / Eigenmittel (Marcel Zoller)
4. Ausblick (Dr. Patrik Gisel)

# Breite Kundenbasis – Ausgangspunkt für Wachstum

## Ziel: Vertiefung der Kundenbeziehungen



**500'000**  
Hypothekarkunden

Verlängerung der  
Wertschöpfungskette



**300'000**  
Anlagekunden

Potenzialnutzung  
in der Gruppe



**160'000**  
Firmenkunden

Lokale Nähe –  
nationale Kompetenz



**3,7 Mio. Kunden**

# Verlängerte Wertschöpfungskette – RaiffeisenCasa

## Wir finanzieren, vermarkten und bewerten



### Objekt suchen & finden

Aufbau von  
Vermarktung und  
Schätzung

### Wohnraum realisieren

Flexible Hypothekar-  
konditionen

### Im Eigenheim leben

Energetische  
Modernisierung

# Potenzial in der Gruppe ausschöpfen

## Durchgängiges Angebot für breites Kundenspektrum



Retail-Kunden

**RAIFFEISEN**



NOTENSTEIN  
LA ROCHE  
PRIVATBANK

Private-Banking-Kunden

Breites Angebot an  
Kollektivanlagen über  
Fondspalette, regionale  
Aktienbaskets

Fokus auf spezifische  
Kundenbedürfnisse, z.B.  
Nachlassberatung

Zugang zu Potenzialkunden  
durch Kooperationen, z.B. Pro  
Senectute

Individuelle, ganzheitliche  
Beratung von vermögenden  
Kunden

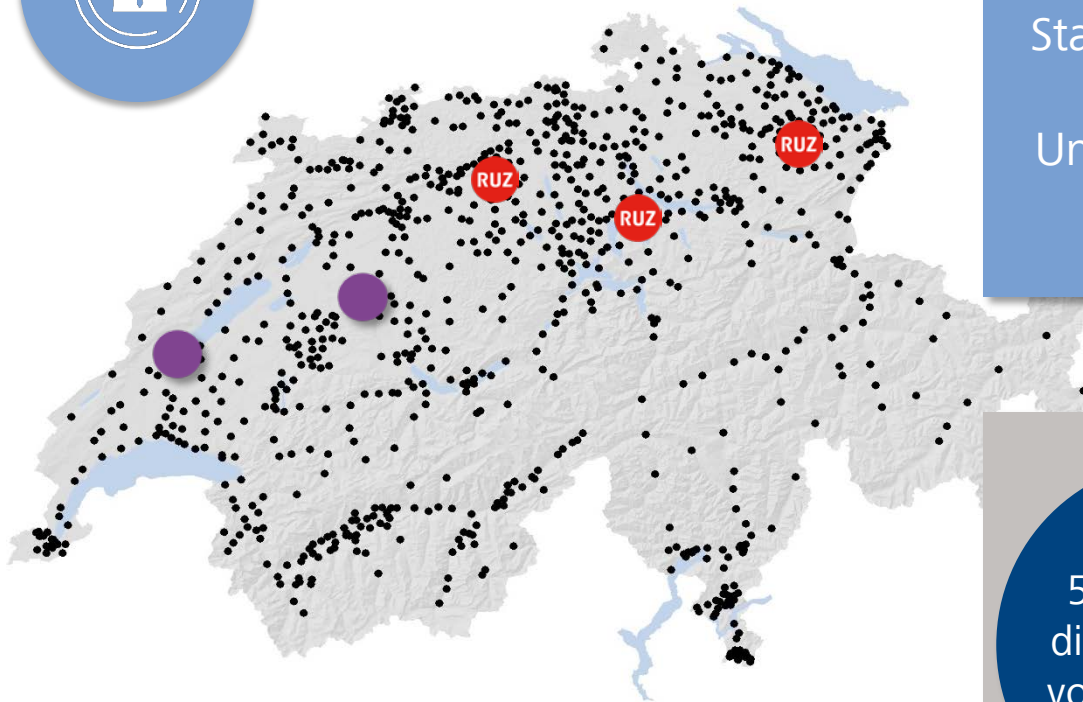
Umfassende Anlagekompetenz  
im Investment Office Raiffeisen  
Gruppe

Zentrale Steuerung der  
Vermögensverwaltungs-  
mandate



# Ganzheitliches Angebot für Schweizer Unternehmen

## Nationale Kompetenz und lokale Nähe vereint



● 2 neue Standorte 2018/19: Das Raiffeisen Unternehmerzentrum (RUZ) expandiert

### Nationale Kompetenz

Stark ausgebaute Produktpalette und Expertise für kleine und mittlere Unternehmen (z.B. Leasing, Devisengeschäfte, Factoring, KMU PMI)



### Lokale Nähe

500 Berater, die den Markt vor Ort kennen

Bis 2020 ist das RUZ die Unternehmerplattform Nr. 1 in der Schweiz.

# Raiffeisen ist bereit für die Zukunft

## Mit Wachstum, Strategie und Effizienz



Raiffeisenbank Entlebuch, Geschäftsstelle Escholzmatte

1

Hohe Ertragskraft

2

Erfolgreiche Kooperation  
auch ohne finanzielle  
Beteiligung

3

Weitere Effizienzsteigerung  
dank neuer IT-Infrastruktur

4

Klare Ambitionen in den  
Feldern «Wohnen»,  
«Vermögen»,  
«Unternehmertum»