



# Raiffeisen baut das eigene Anlagegeschäft weiter aus und veräussert Notenstein La Roche an Vontobel

Raiffeisen Schweiz  
St.Gallen  
24. Mai 2018

# Raiffeisen setzt auf das eigene Anlagegeschäft

1

Wir verkaufen Notenstein La Roche an Vontobel. Dadurch schaffen wir die Voraussetzung für Erfolg von Notenstein La Roche im Private Banking-Umfeld.

2

Wir bauen das Geschäftsfeld Privat- und Anlagekunden bei Raiffeisen aus und investieren substantiell in Beratung, Kanäle und Anlagekompetenz.

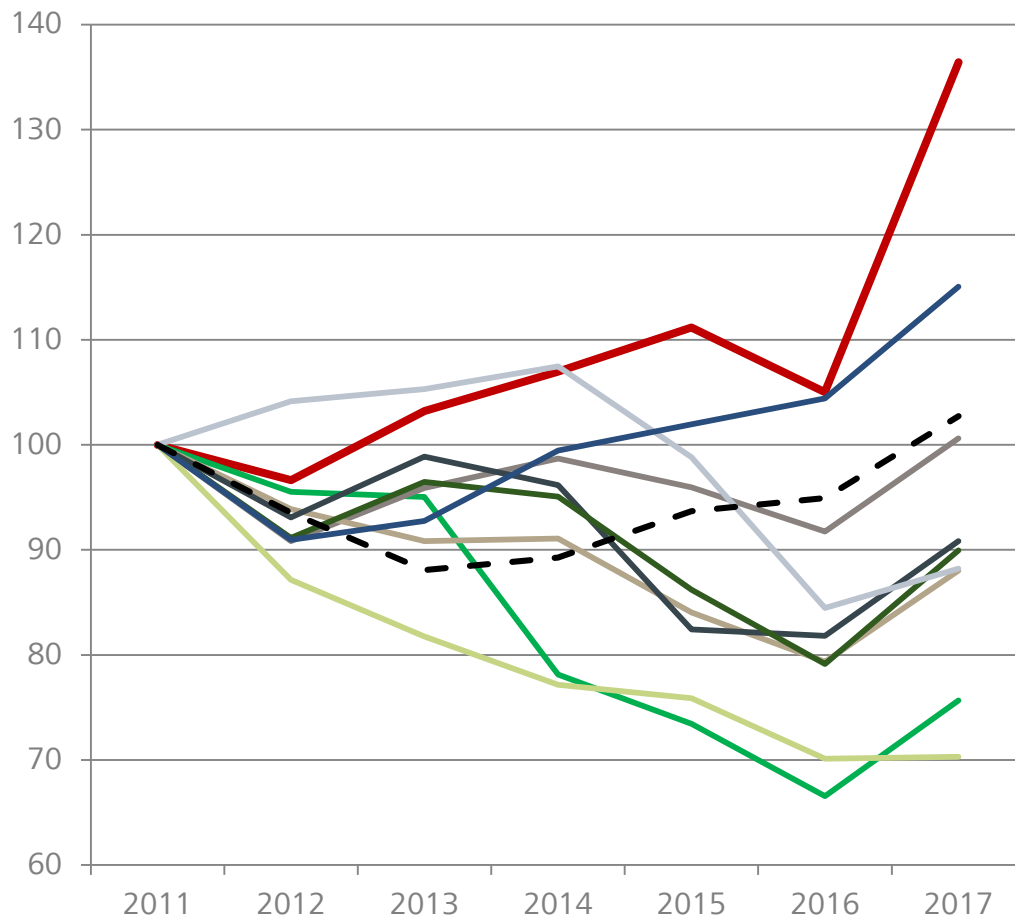
3

Wir fokussieren unser Geschäftsmodell und setzen Privatkunden mit kleinen und mittelgrossen Vermögen ins Zentrum. Die Raiffeisenbanken sind unser Schlüssel zum Kunden.

# Kontinuierlicher Aufbau in den letzten Jahren

## Diversifikationsstrategie Anlagegeschäft greift

### Wertschriftenerlös im Peervergleich



### Entwicklung

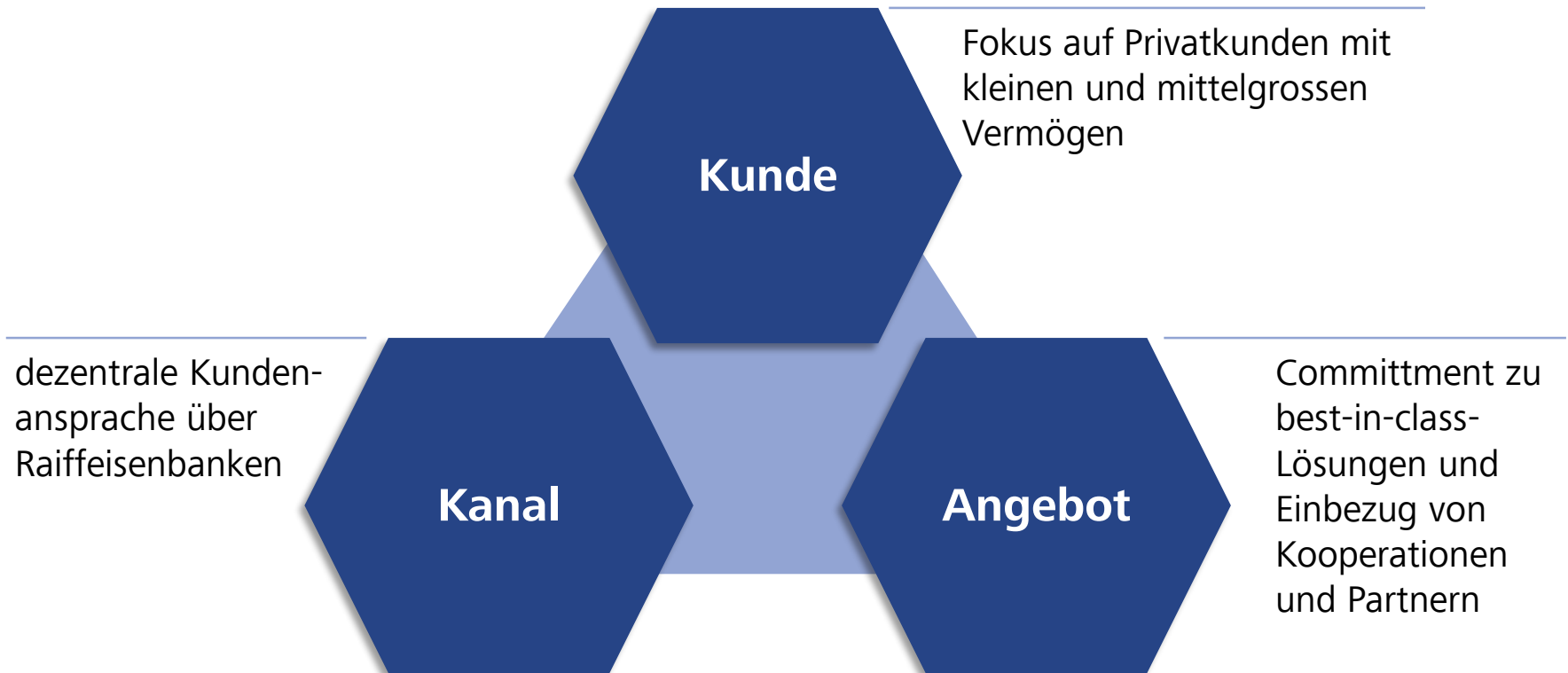
- Seit 2012 Wachstum über Peer
- Wertschriften- und Anlagegeschäft liefert substantziellen Beitrag zum Ergebnis
- WS Geschäft entwickelt sich schneller als der Zinserlös aus Kundenmargen

### Legende

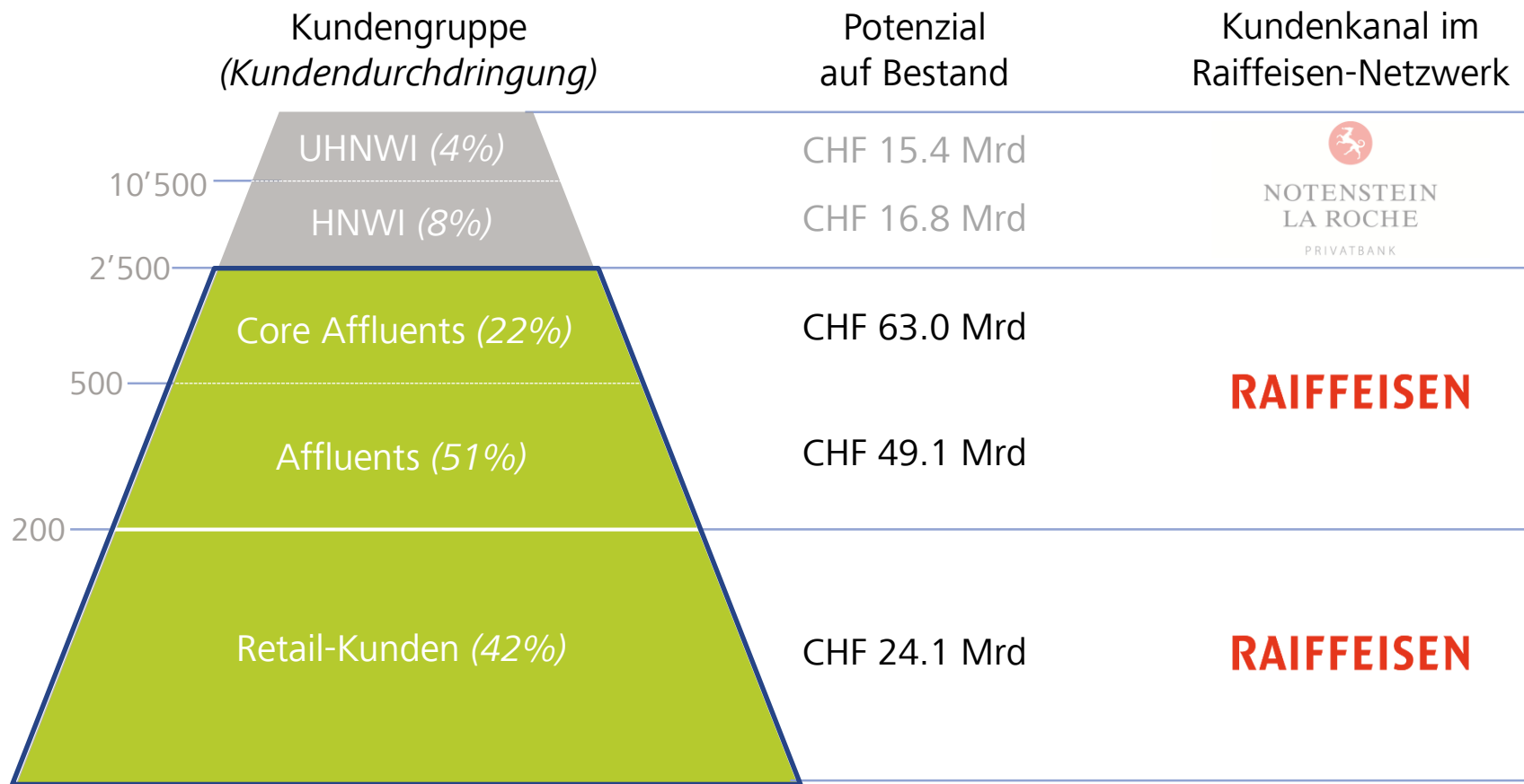
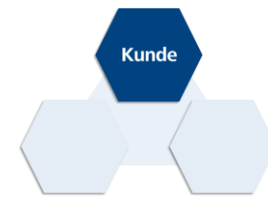
- Raiffeisenbanken/-NL (ex NLR)
- SG Kantonalbank
- LU Kantonalbank
- TG Kantonalbank
- Berner KB
- Basellandschaftl. KB
- Bank Cler
- Valiant
- Migros Bank
- - Raiffeisen: Aktiv und Passiv

# Wir schärfen unseren Fokus im PK & AK-Geschäft

## Drei Stellschrauben, an denen angesetzt werden soll



# Wir konzentrieren uns auf Kundensegmente mit Affinität zu Raiffeisen



# Wir bauen die Dienstleistungspalette aus

## Substanzielle Investitionen in der Zukunft



Breites Angebot an performanten Kollektivanlagen



Leistungsfähige Infrastruktur für eine anspruchsvolle Kundschaft (Performance- und Vermögens-Reporting, Steuerausweise, ergänzende Beratungsleistungen)



Aufbau eines in-house Investment-Offices



Schaffung eines Kompetenzzentrums für Vermögens- und Steuerplanung



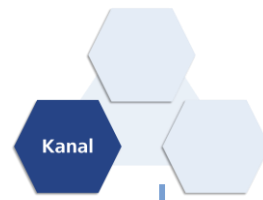
Weiterentwicklung des Angebots in der Vermögensverwaltung und in der Beratung



Investition in den Ausbau der digitalen Kundenschnittstelle

# Raiffeisenbanken als starker Kundenkanal

## Physische Nähe in Verbindung mit digitaler Ansprache



3,7 Mio. Kundinnen und Kunden

