



Excellent exercice de Raiffeisen

Bienvenue à la conférence de presse sur le bilan
du Groupe Raiffeisen

Gabriele Burn, Sébastien Kolly
Lausanne, le 2 mars 2018

Vue d'ensemble

Bouclément 2017

Situation de risque / fonds propres

Perspectives

Gabriele Burn

Membre de la Direction
Raiffeisen Suisse

Sébastien Kolly
Membre de la Direction
Siège Suisse romande

Sébastien Kolly

Gabriele Burn



très rentable

Excellents résultats du Groupe Raiffeisen



solide, sûr,
fort

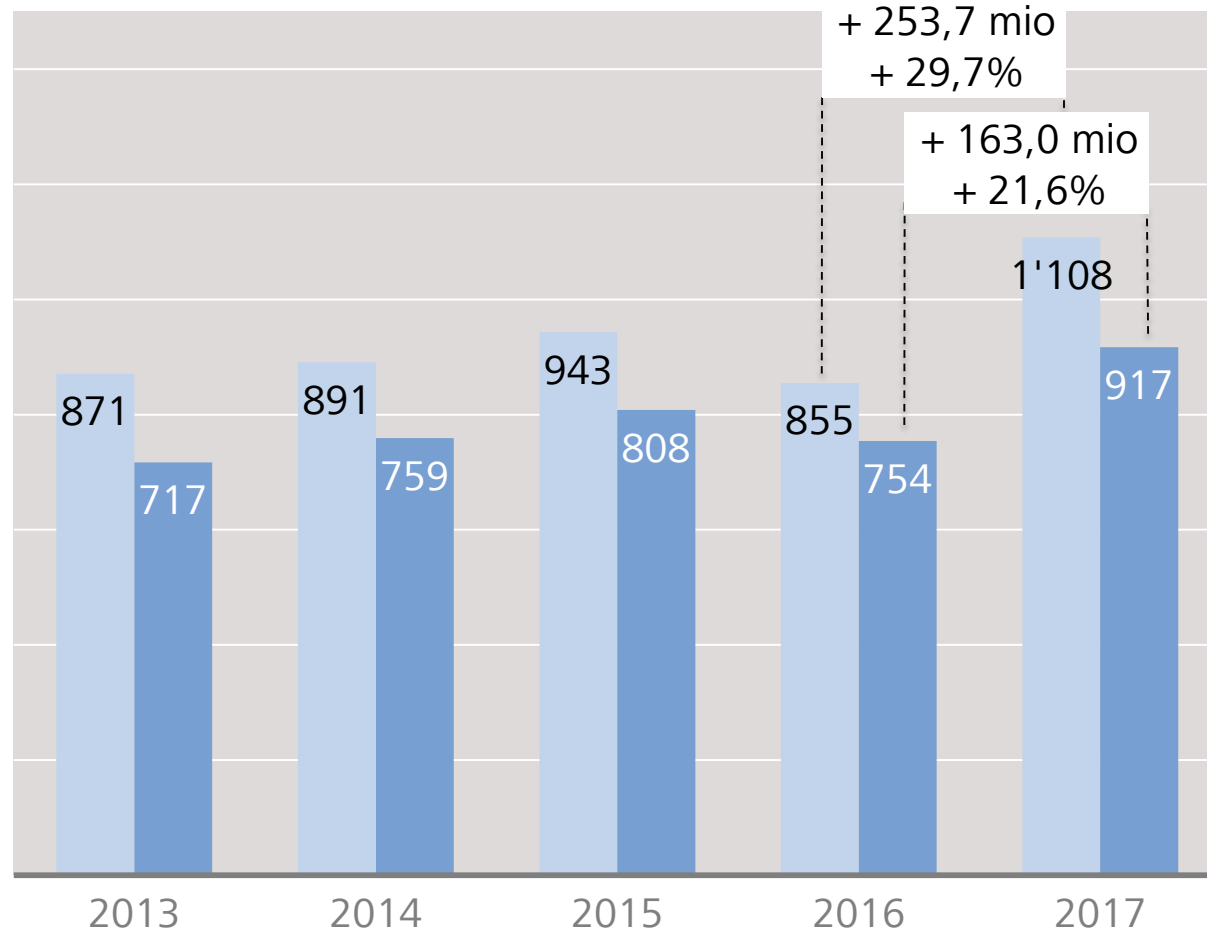
en bonne voie
sur le plan
stratégique



Bénéfice net du Groupe: le plus élevé de son histoire

Résultat opérationnel excellent

Résultat opérationnel et bénéfice du Groupe en mio CHF



Evolution

- Croissance dans tous les postes de produits
- Produit extraordinaire grâce aux ventes de participations
- Constitution de réserves supplémentaires grâce à la bonne marche des affaires

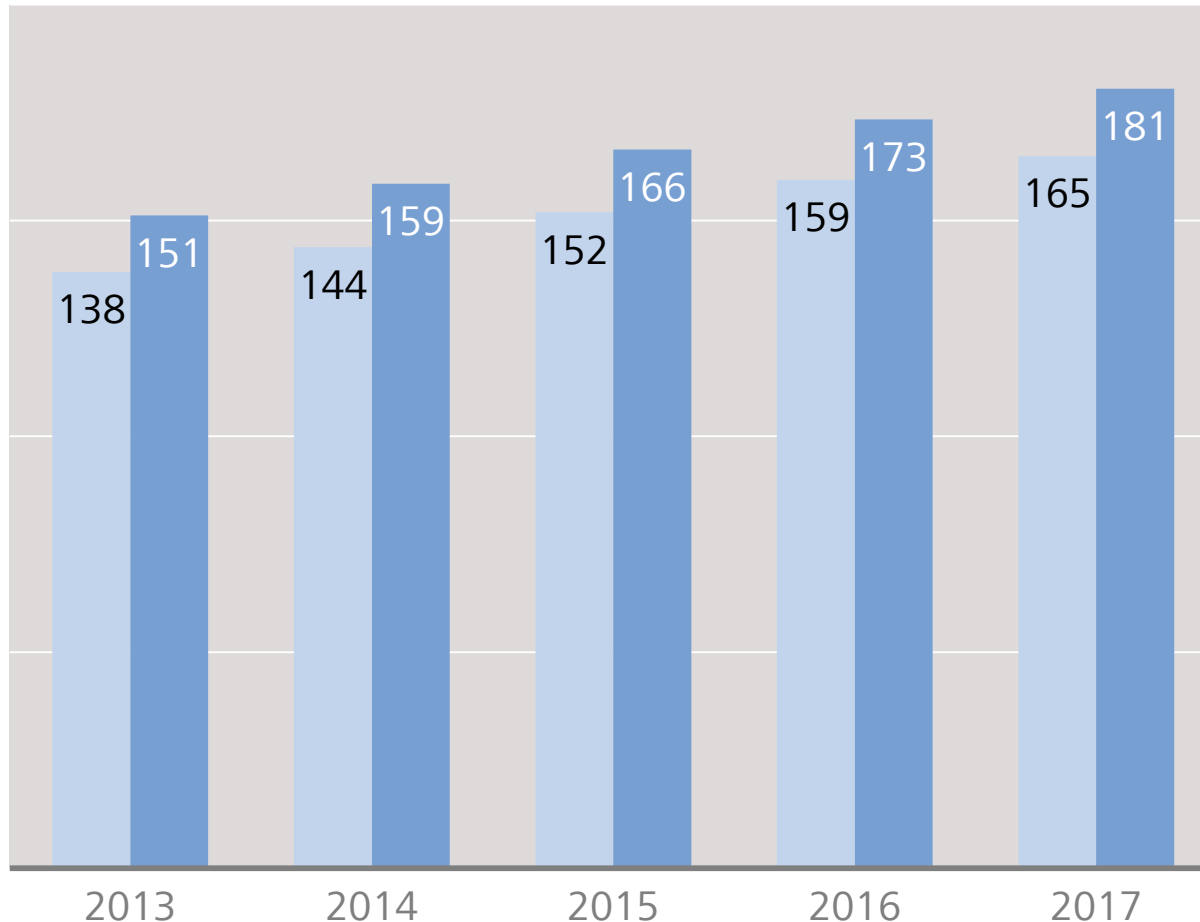
Légende

- Résultat opérationnel
- Bénéfice du Groupe

Développement très réjouissant au bilan

Structure de financement équilibrée

Fonds de la clientèle et prêts et crédits en mia CHF



Développement

- Croissance continue
- Rapport constant entre les fonds de la clientèle et les prêts et crédits (91 %)

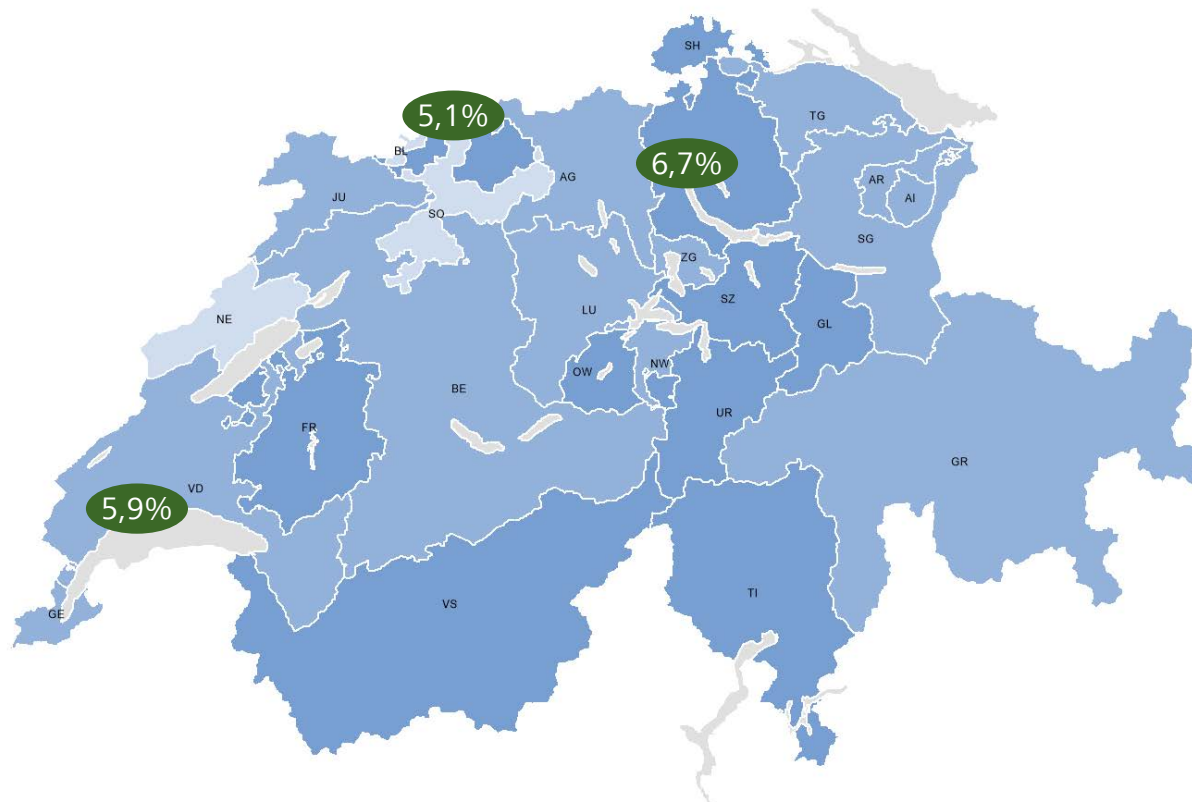
Légende

- Fonds de la clientèle
- Prêts et crédits

A la base: la grande confiance des clients

La stratégie de croissance à long terme porte ses fruits

Evolution du volume d'affaires par canton ¹ en %



Evolution

- Le volume d'affaires a augmenté dans toutes les parties du pays
- Hausse réjouissante dans les agglomérations

Légende

- Croissance supérieure à 5%
- Croissance entre 4% et 5%
- Croissance entre 3% et 4%
- Agglomération

¹ Volume d'affaires = prêts + dépôts + volume des dépôts

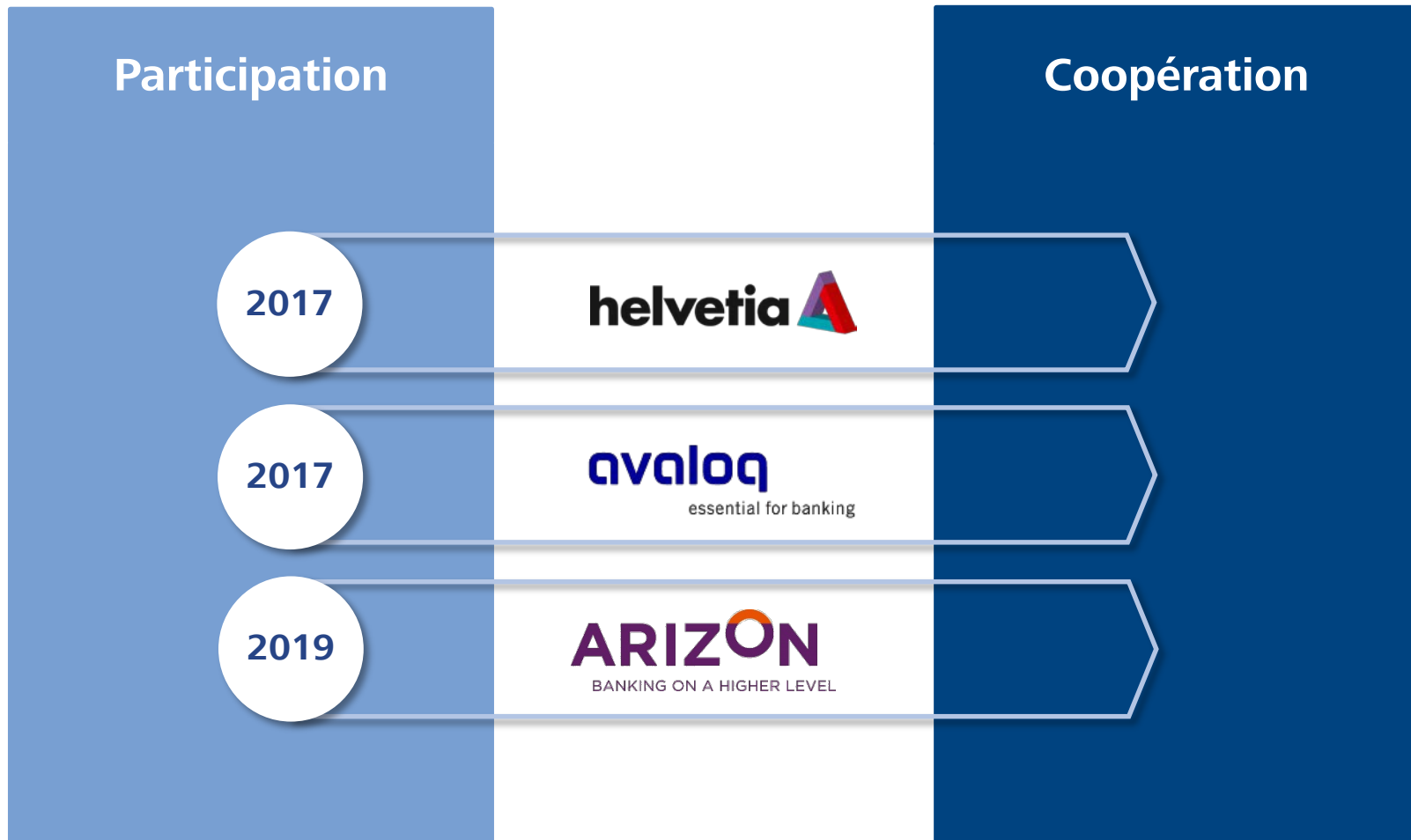
Système bancaire central dans la dernière ligne droite

Projet stratégique sur le point d'aboutir



Développement d'une stratégie de coopération

Simplification de la structure du Groupe



Vue d'ensemble

Gabriele Burn
Membre de la Direction
Raiffeisen Suisse

Boucllement 2017

Sébastien Kolly
Membre de la Direction
Siège Suisse romande

Situation de risque / fonds propres

Sébastien Kolly

Perspectives

Gabriele Burn

Excellente évolution de l'activité de base

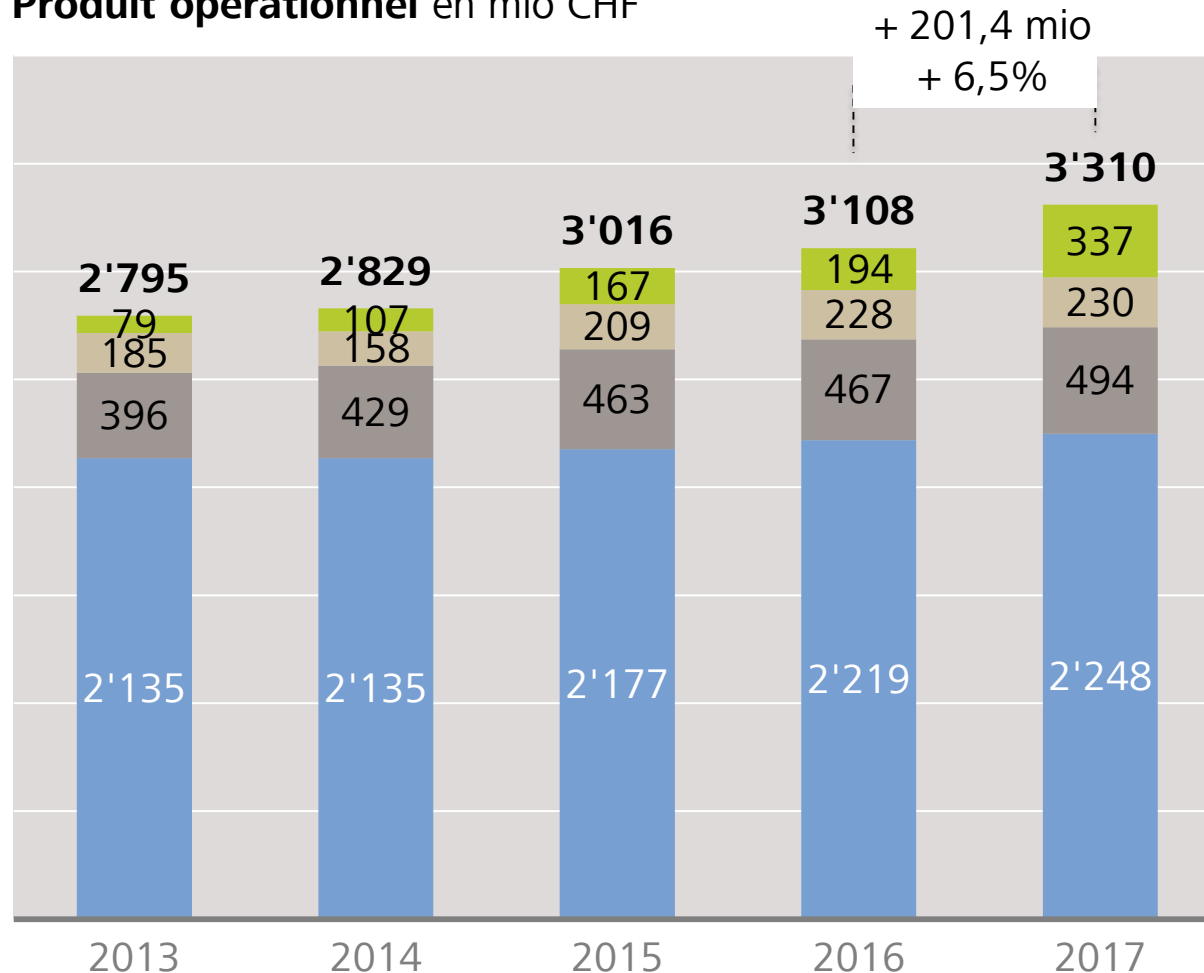
Capacité de rendement intacte

	31.12.17	31.12.16	Val. abs.	en %
Total du bilan (en mia CHF)	227,7	218,6	9,1	4,2
Créances hypothécaires (en mia CHF)	172,6	165,4	7,2	4,3
Dépôts de la clientèle (en mia CHF)	164,1	158,3	5,8	3,7
Produit opérationnel (en mio CHF)	3'309,9	3'108,4	201,4	6,5
Charges d'exploitation (en mio CHF)	2'013,5	1'987,6	25,9	1,3
Résultat opérationnel (en mio CHF)	1'108,4	854,7	253,7	29,7
Bénéfice du Groupe (en mio CHF)	917,1	754,1	163,0	21,6

Croissance dans tous les postes de produits

Excellentes opérations de commissions

Produit opérationnel en mio CHF



Variation 2016 / 2017

Val. abs.	en %
+ 142,6	+ 73,4
+ 2,5	+ 1,1
+ 27,6	+ 5,9
+ 28,8	+ 1,3

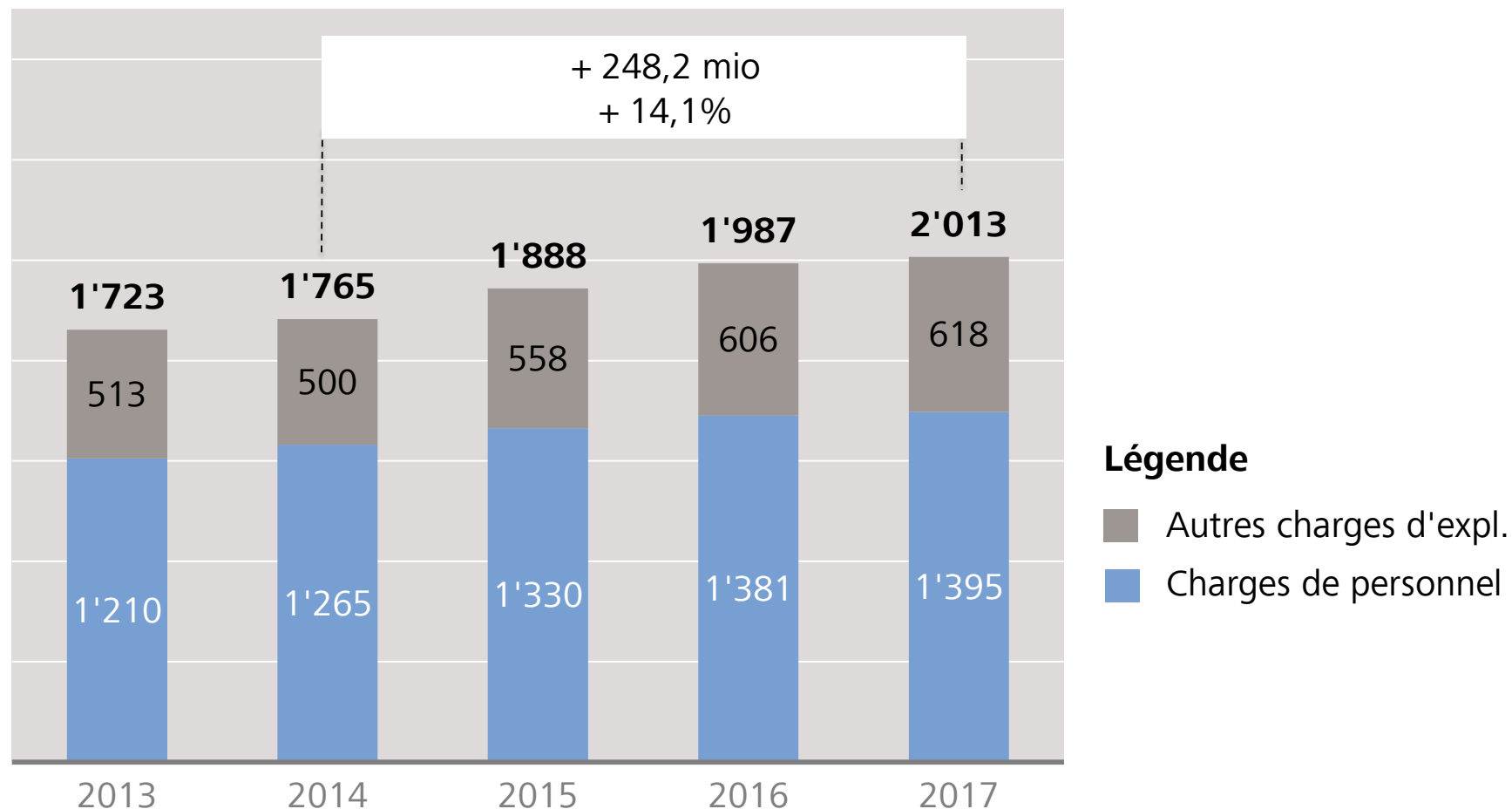
Légende

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

Raiffeisen investit dans une nouvelle plateforme

Préparer l'avenir

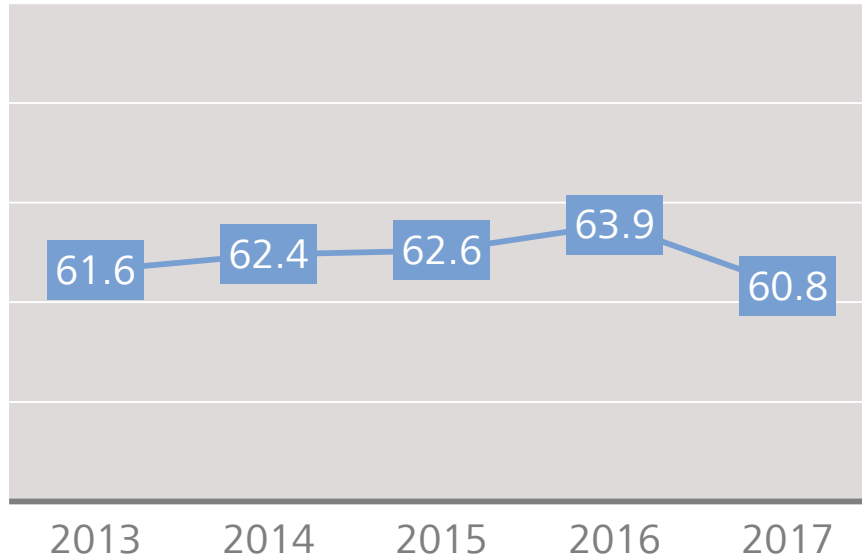
Variations des charges en mio CHF



Le Cost Income Ratio reflète la rentabilité

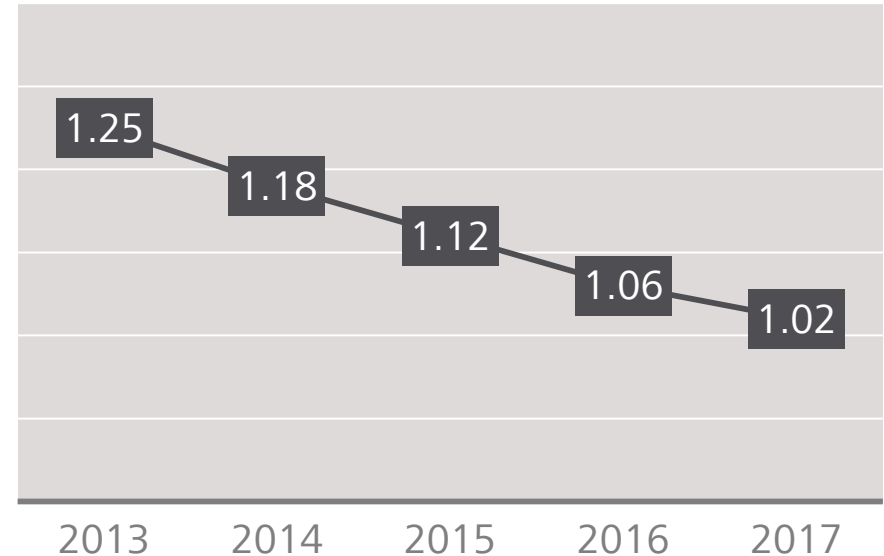
La situation des marges reste difficile

C/I-Ratio en %



- Net recul du C/I-Ratio grâce à la forte croissance du produit opérationnel

Marge d'intérêt en %

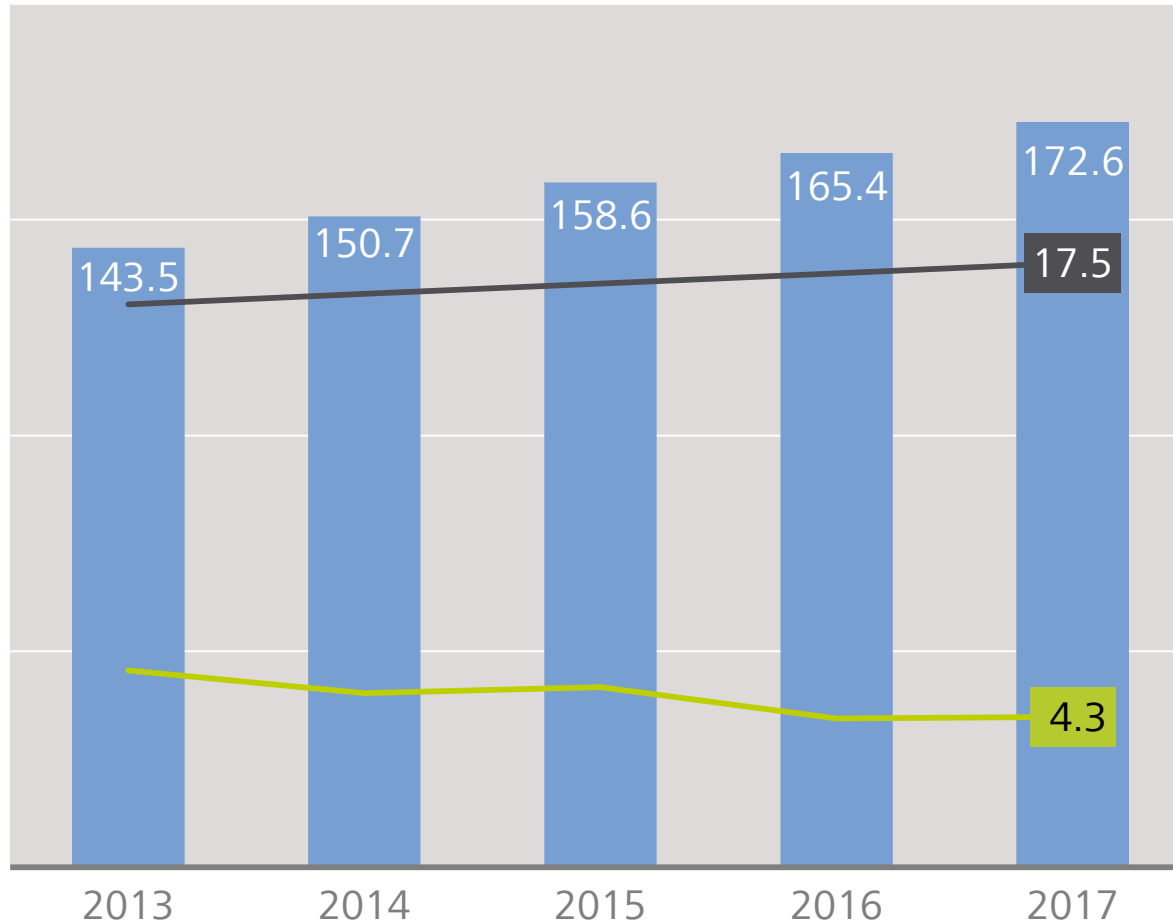


- Faible niveau des intérêts avec les taux négatifs
- Forte concurrence des instituts non bancaires

Solide position dans les opérations hypothécaires

Portefeuille de crédit toujours aussi sûr

Opérations hypothécaires en mia CHF



Evolution

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

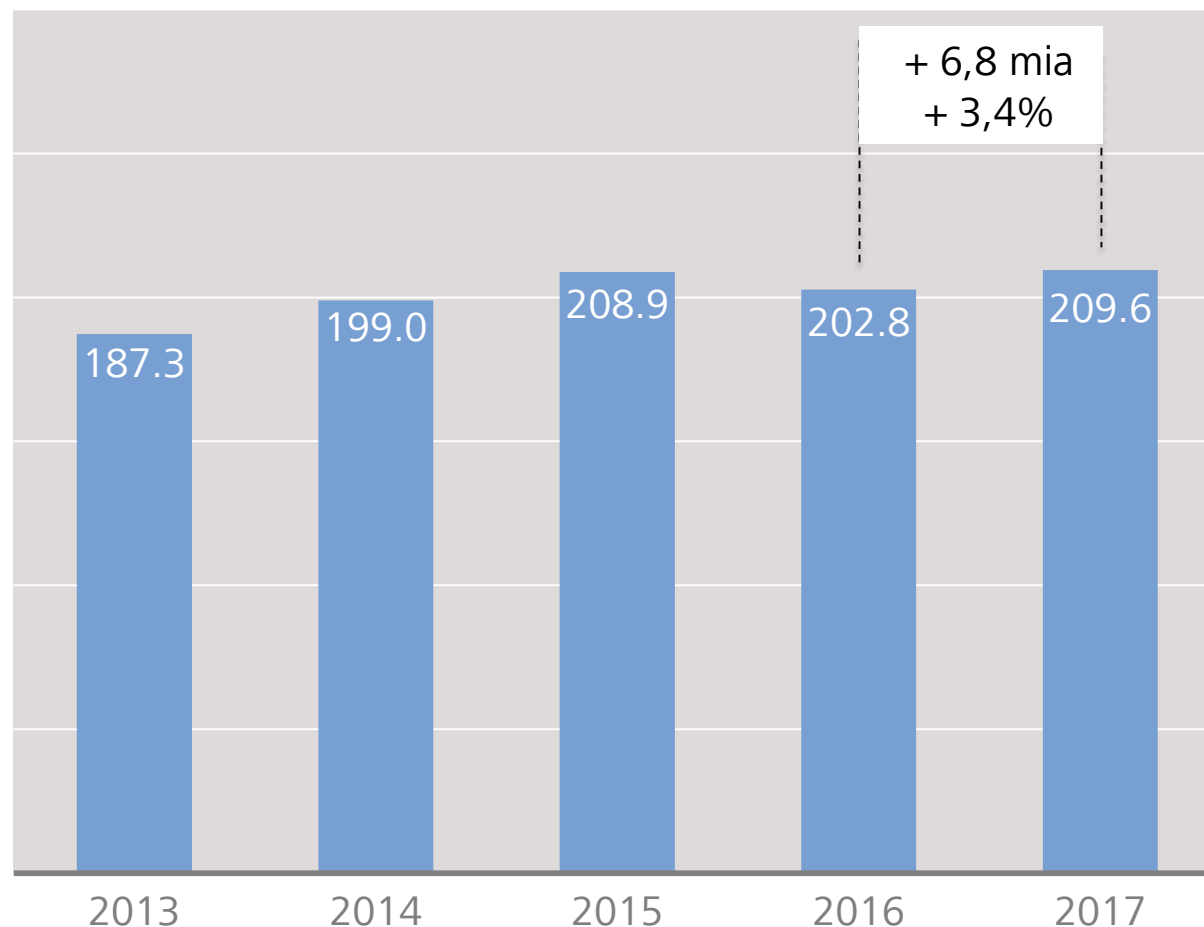
Légende

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

AuM à nouveau sur le chemin de la croissance

Vente de portefeuille chez Notenstein La Roche

Actifs sous gestion en mia CHF



Evolution

- Afflux d'argent frais net positif de CHF 4,5 mia
- Performance positive de CHF 2,3 mia

Notenstein La Roche Banque Privée SA

Recentrage dans tous les domaines

	31.12.17	31.12.16	Val. abs.	en %
Actifs sous gestion (en mia CHF)	16,8	20,3	-3,5	-17,0
Produit opérationnel (en mio CHF)	169,9	176,5	-6,6	-3,8
dont résultat des opérations de commissions (en mio CHF)	120,2	134,9	-14,7	-10,9
Charges d'exploitation (en mio CHF)	122,8	149,4	-26,6	-17,8
Résultat opérationnel (en mio CHF)	27,3	14,4	+12,9	+89,7
Bénéfice net (en mio CHF)	23,3	17,6	+5,8	+32,8
Cost Income Ratio (en %)	72,4	84,6		

Vue d'ensemble

Gabriele Burn
Membre de la Direction
Raiffeisen Suisse

Boucllement 2017

Sébastien Kolly
Membre de la Direction
Siège Suisse romande

Situation de risque /
fonds propres

Sébastien Kolly

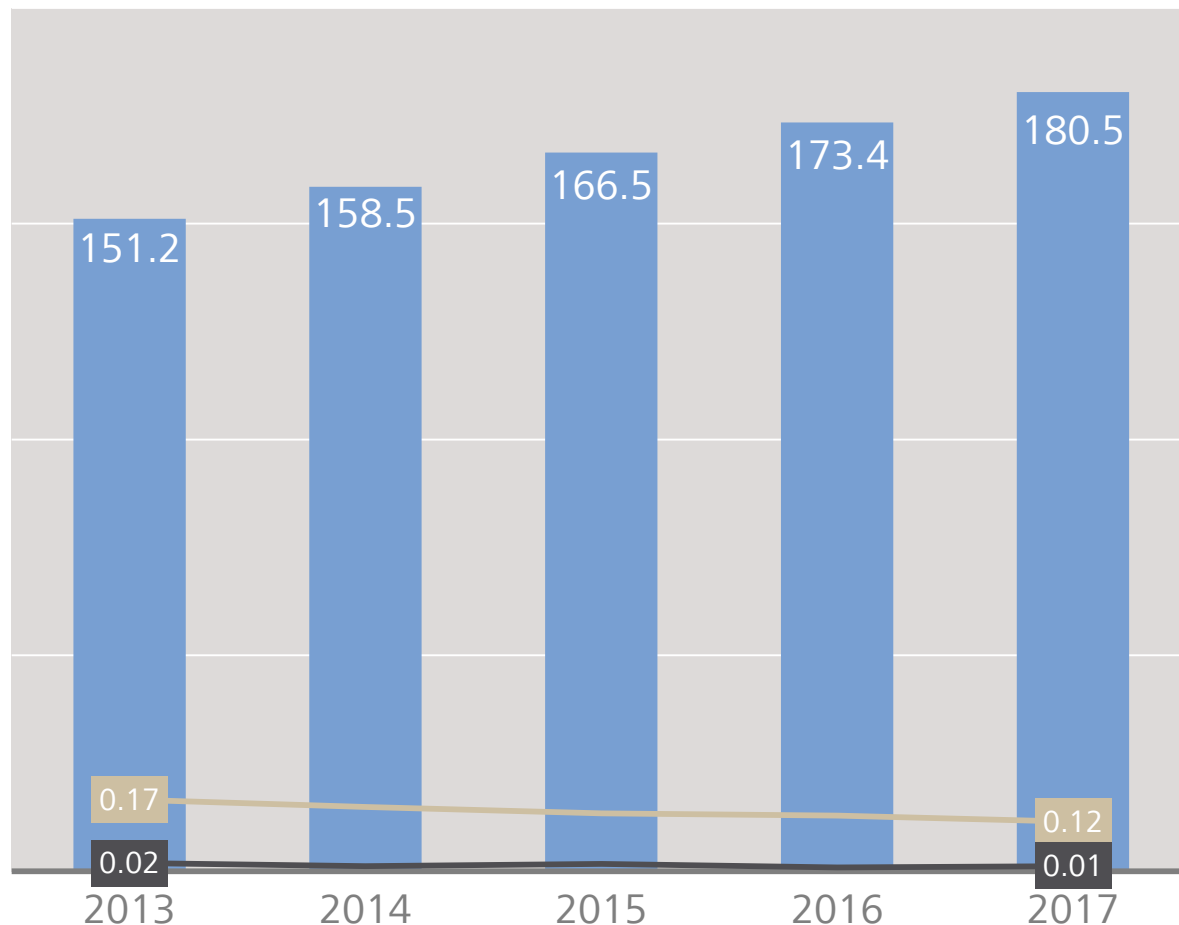
Perspectives

Gabriele Burn

Risques de défaillance au plus bas

Politique de risque prudente

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



Evolution

- Politique de crédit très prudente
- Pertes effectives tendent vers zéro

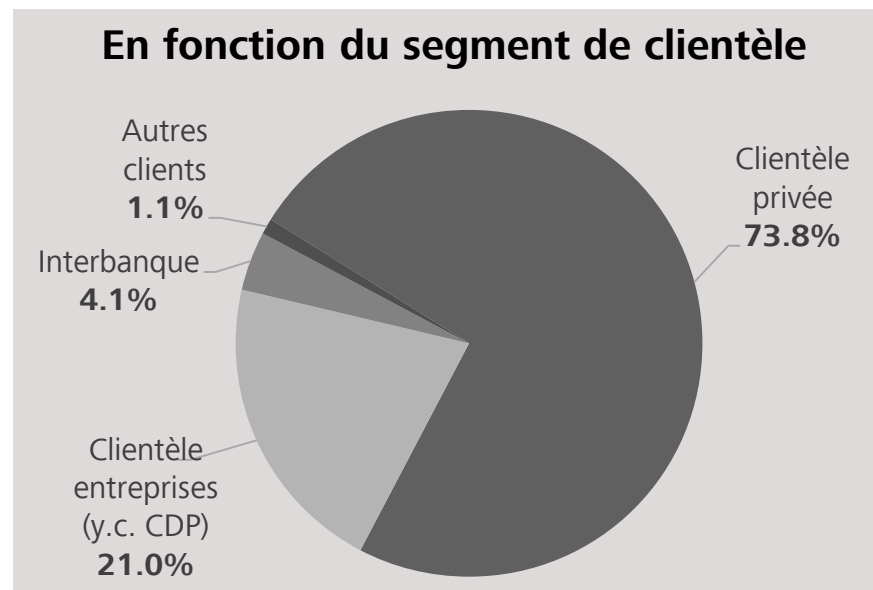
Légende

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

Structure stable dans le portefeuille des prêts

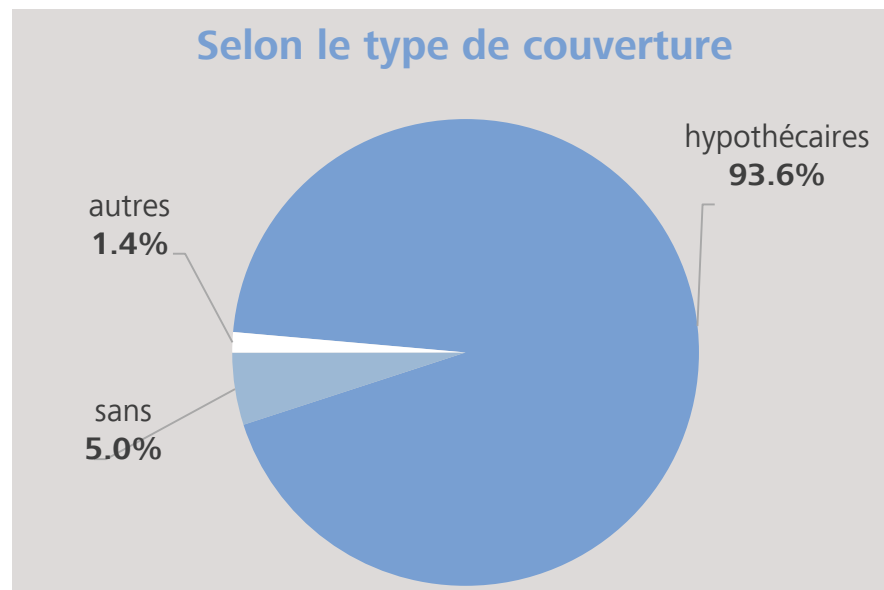
94% du portefeuille couverts par les hypothèques

Risque de crédit in %



Segments de clientèle

- Principalement des clients privés à faible risque
- Développement, conforme à la stratégie, des opérations avec la clientèle entreprises présentant une bonne solvabilité.



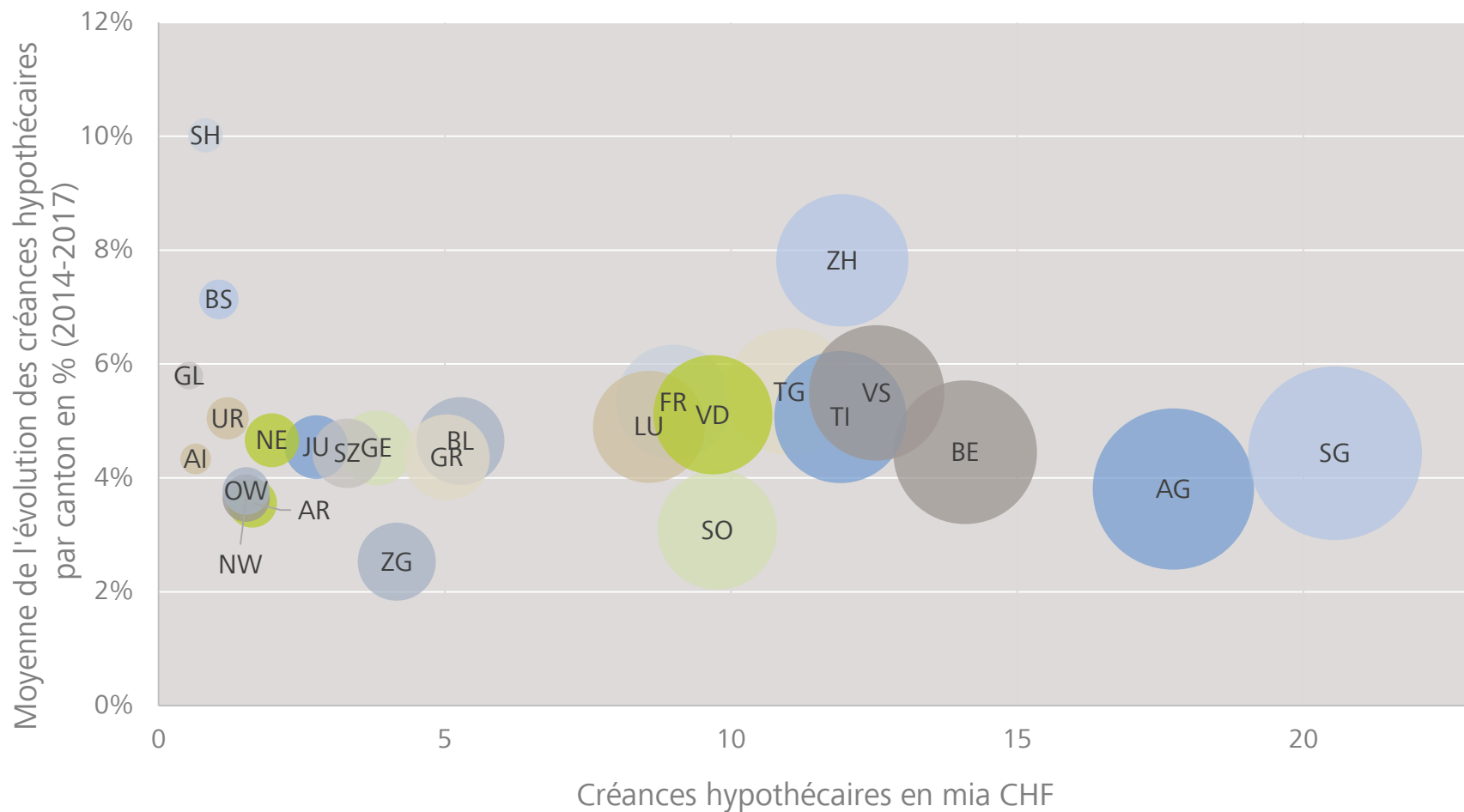
Type de couverture (sans interbanque)

- 94% des prêts hypothécaires couverts

Répartition géographique des hypothèques

Evolution conforme à la stratégie dans tous les cantons

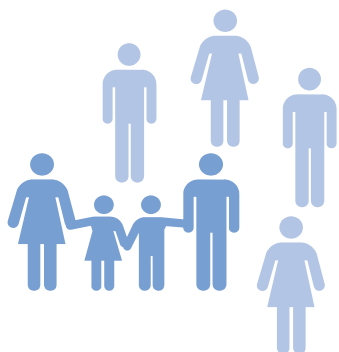
Evolution du volume des hypothèques en fonction des cantons



Client hypothécaire type chez Raiffeisen

Solide et peu enclin à prendre des risques

Client privé



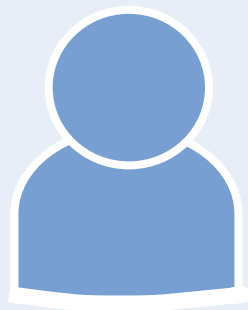
Bonne solvabilité



Finance son
logement à usage propre
chez Raiffeisen

**L'hypothèque est
inférieure à 400'000 francs**

Avance d'environ 60%

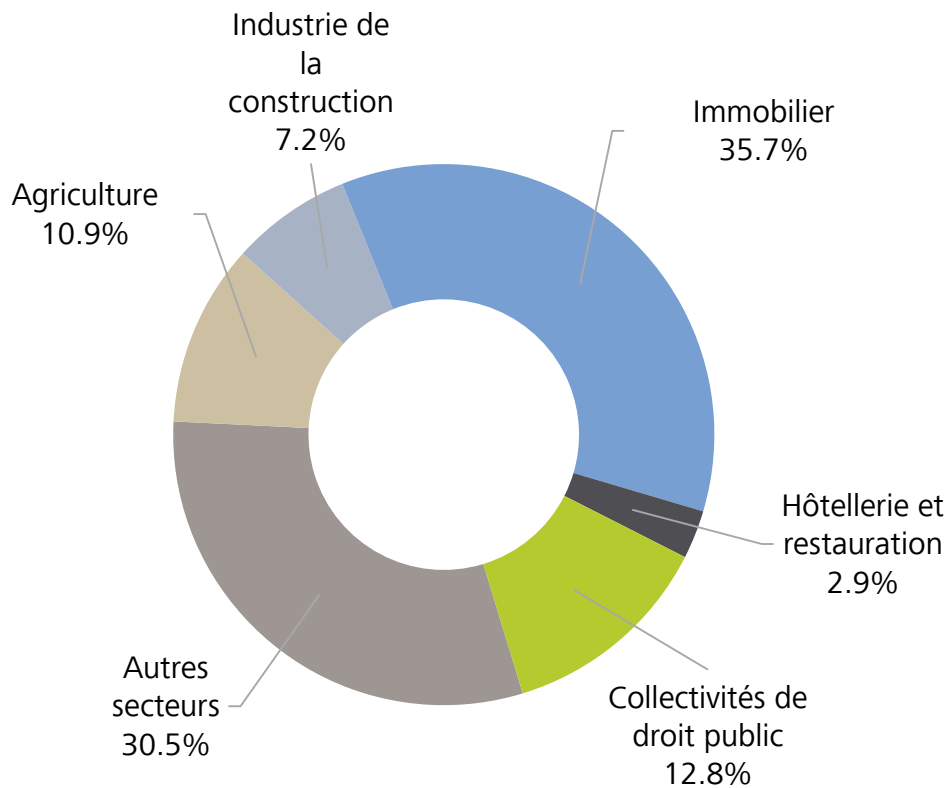


Opérations avec la clientèle entreprises en hausse

Priorité aux secteurs en pleine croissance

Risque de crédit en fonction du secteur

Clientèle entreprises et autres clients



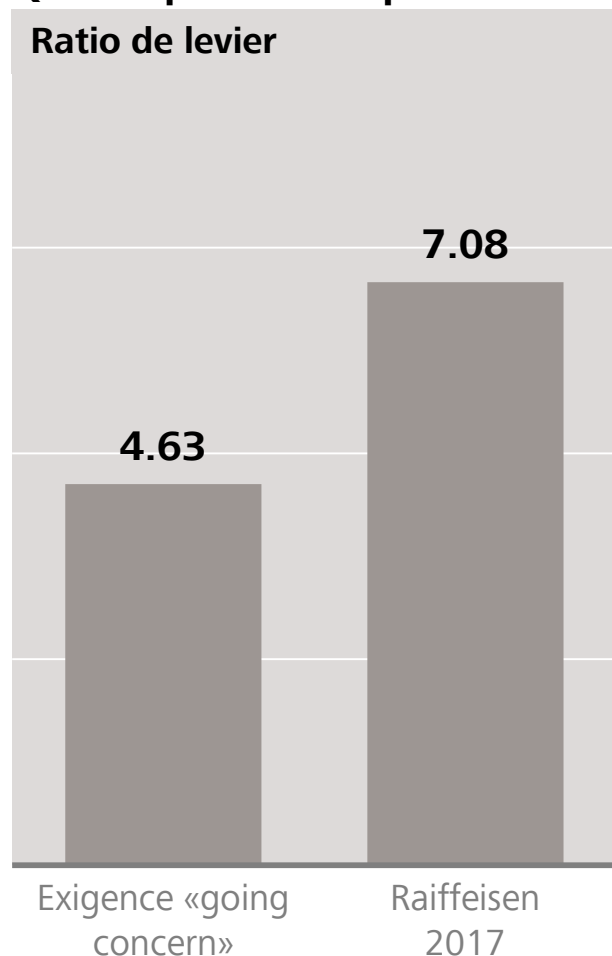
Portefeuille de la clientèle entreprises largement diversifié en fonction des secteurs

- La disposition à prendre des risques dans les opérations avec la clientèle entreprises est clairement définie à l'échelle du Groupe et limitée par les restrictions adéquates
- Conformément à sa politique de crédit, Raiffeisen veille à ce que son portefeuille de clients entreprises soit suffisamment diversifié

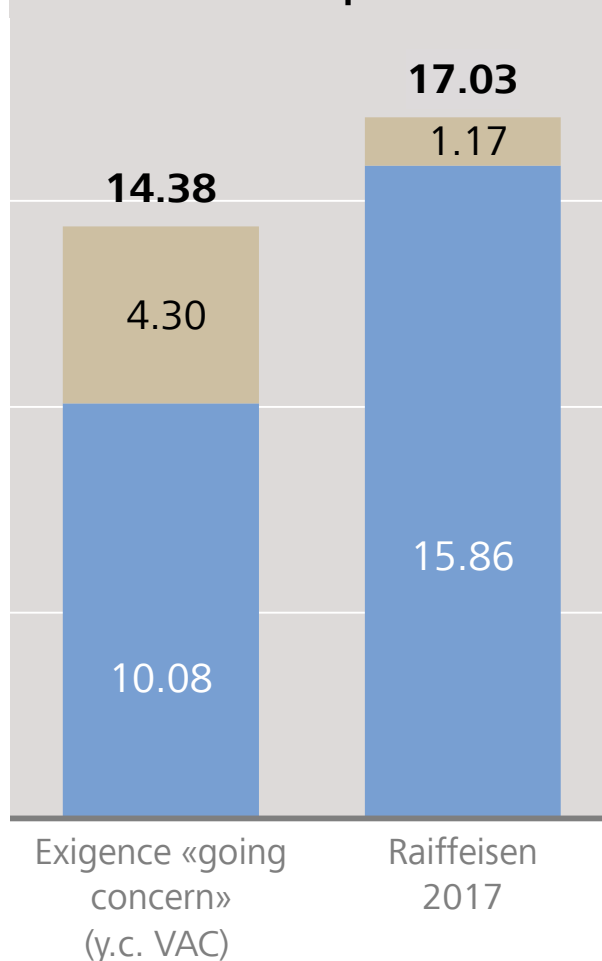
Dotation en capital axée sur la sécurité

Raiffeisen remplit les exigences TLAC dans les délais

Quotes-parts de capital en %



Quote-part de capital pondérée en fonction du risque



Actualités et perspectives

- Les exigences going concern non pondérées (ratio de levier) tout comme la quote-part de capital pondérée en fonction du risque seront largement dépassées.

Légende

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

Perspectives quant aux exigences TLAC¹⁾ à venir: réalisables dans le cadre du délai transitoire

Situation

- Le DFF a ouvert une procédure de consultation concernant les exigences TLAC pour les banques d'importance systémique nationale (D-SIB), le 23 février 2018
- Entrée en vigueur prévue au 1^{er} janvier 2019
- Délai transitoire de 7 ans

Raiffeisen

- Ratio de levier TLAC futur déjà dépassé
- Future quote-part de capital pondérée en fonction du risque déjà presque satisfaite

¹⁾ Total Loss-Absorbing Capacity

Vue d'ensemble

Gabriele Burn
Membre de la Direction
Raiffeisen Suisse

Boucllement 2017

Sébastien Kolly
Membre de la Direction
Siège Suisse romande

Situation de risque / fonds propres

Sébastien Kolly

Perspectives

Gabriele Burn

Importante clientèle – base pour la croissance

But: approfondir la relation client



500'000
clients hypothécaires

Prolongation de la
chaîne de création
de valeur



300'000
clients de placement

3,7 millions de clients

Exploitation du
potentiel dans
le Groupe



160'000
clients entreprises

Proximité locale –
compétence nationale



Chaîne de création de valeur étendue – RaiffeisenCasa

Nous finançons, commercialisons et évaluons



**Réaliser le rêve du
propre logement**

Conditions
hypothécaires
flexibles

**Chercher et trouver
un logement**

Développement de la
commercialisation et
estimation

**Vivre dans son
propre logement**

Modernisation
énergétique

Exploiter le potentiel au sein du Groupe

Offre harmonisée pour un large spectre de clients



Clients retail

RAIFFEISEN



NOTENSTEIN
LA ROCHE
BANQUE PRIVÉE

Clients private banking

Offre de placements collectifs avec
une large gamme de fonds,
le panier d'actions régionales

Priorité aux besoins spécifiques
des clients comme le conseil
en succession

Accès aux clients à potentiel
grâce aux coopérations,
avec Pro Senectute par ex.

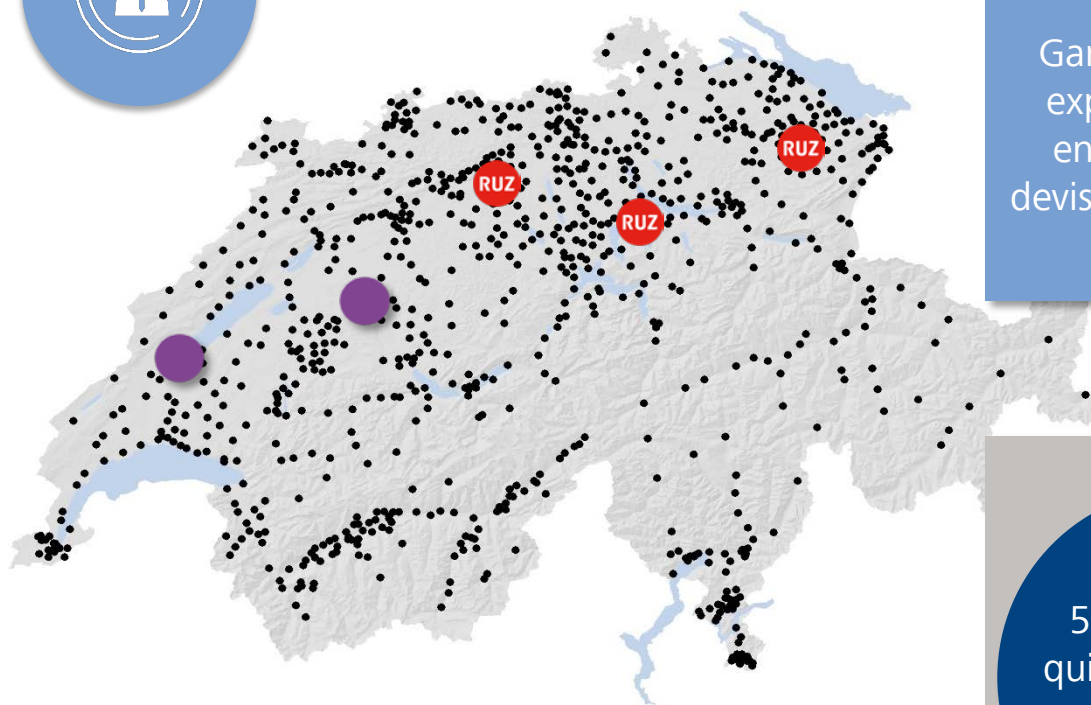
Conseil personnalisé et global
des clients fortunés

Compétence en placement
complète avec l'Investment
Office du Groupe Raiffeisen

Gestion centralisée des
mandats de gestion de fortune

Compétence nationale alliée à la proximité locale

Offre globale pour les entreprises suisses



● 2 nouveaux sites en 2018 / 2019: le RCE Raiffeisen Centre des entrepreneurs s'étend

Compétence nationale

Gamme de produits très bien développée et expertise destinée aux petites et moyennes entreprises (par ex. leasing, opérations sur devises, factoring, indice des directeurs d'achat des PME)



Proximité locale

500 conseillers
qui connaissent le
marché local

D'ici 2020, le
RCE sera la
plateforme
des entrepreneurs
n° 1 en
Suisse.

Raiffeisen est parée pour l'avenir par sa croissance, sa stratégie et sa grande efficacité



1 Grande capacité de rendement

2 Coopération réussie même sans participation financière

3 Efficacité encore plus accrue grâce à une nouvelle infrastructure IT

4 Des ambitions claires dans les domaines «Logement», «Patrimoine», «Entrepreneuriat»

Banque Raiffeisen du Vignoble (Neuchâtel)