



Raiffeisen continue à développer ses propres opérations de placement et vend Notenstein La Roche à Vontobel

**Raiffeisen Suisse
Saint-Gall
24 mai 2018**

Raiffeisen continue à développer ses propres opérations de placement

1 Nous vendons Notenstein La Roche à Vontobel. Ainsi, nous créons les conditions du succès de Notenstein La Roche dans l'environnement du private banking.

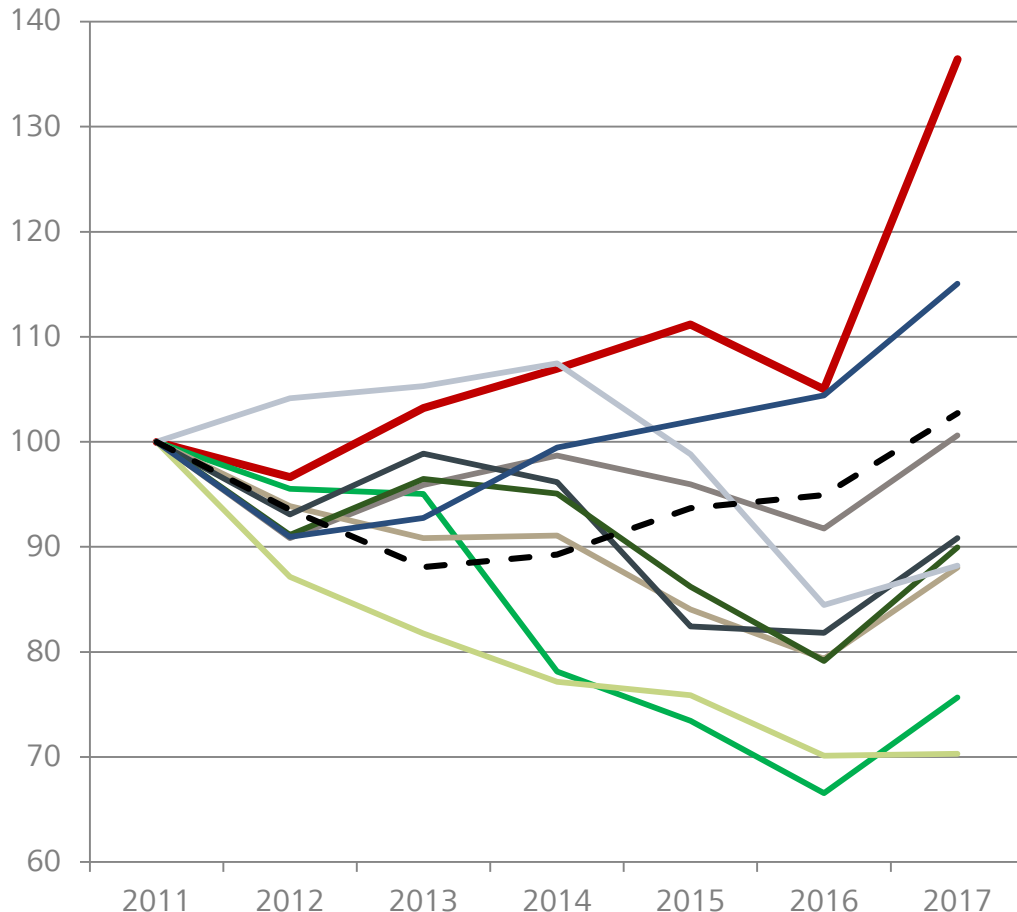
2 Nous développons le domaine d'activité clientèle privée et de placement de Raiffeisen et investissons substantiellement dans le conseil, les canaux et la compétence en matière de placement.

3 Nous recentrons notre modèle d'affaires et plaçons désormais au coeur la clientèle privée avec des fortunes petites à moyennes. Les Banques Raiffeisen sont notre clé vers les clients.

La stratégie de diversification des opérations de placement porte ses fruits

Croissance d'ores et déjà substantielle

Produits des titres en comparaison avec la concurrence



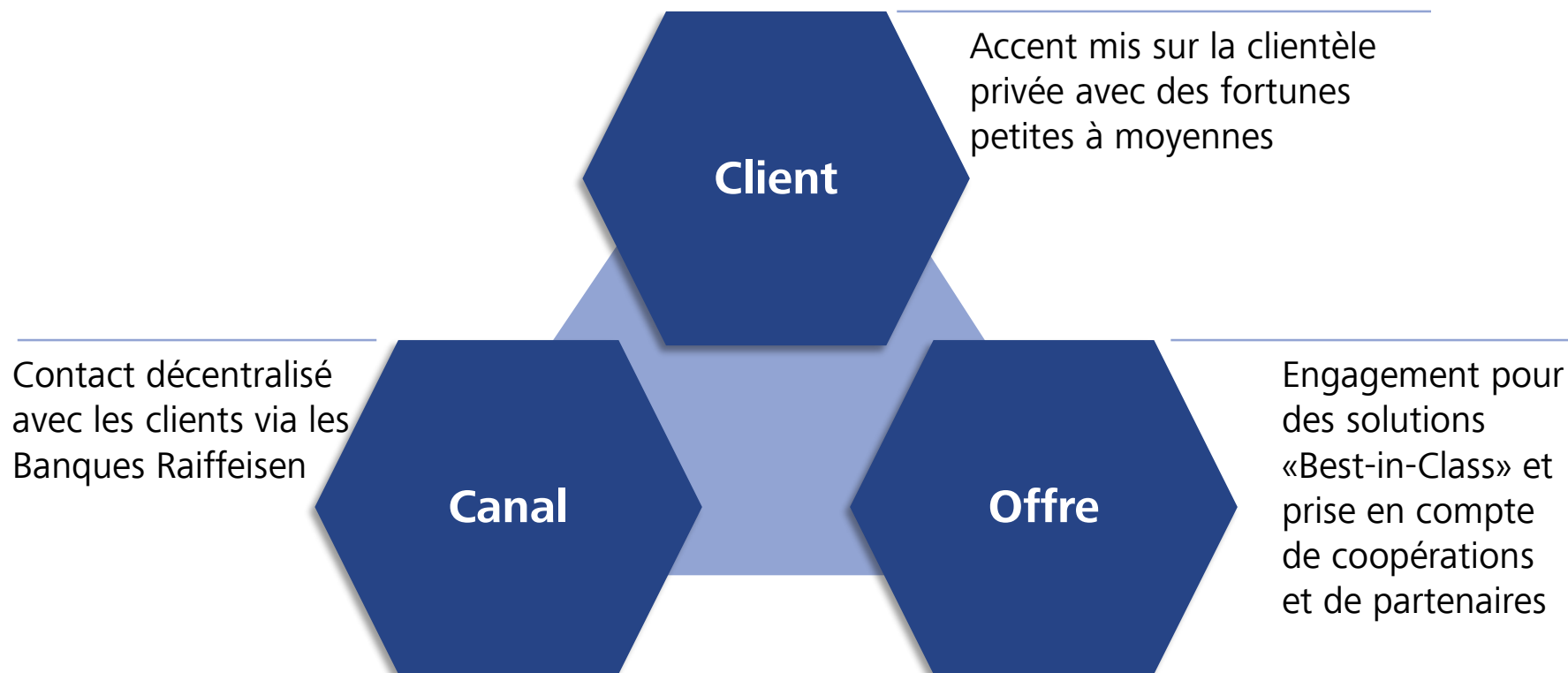
Evolution

- Depuis 2012 croissance plus élevée que la concurrence
- Les opérations sur titres et de placement apportent une contribution substantielle au résultat.
- Les Banques Raiffeisen ne cessent de développer leurs compétences en matière de placement

Légende

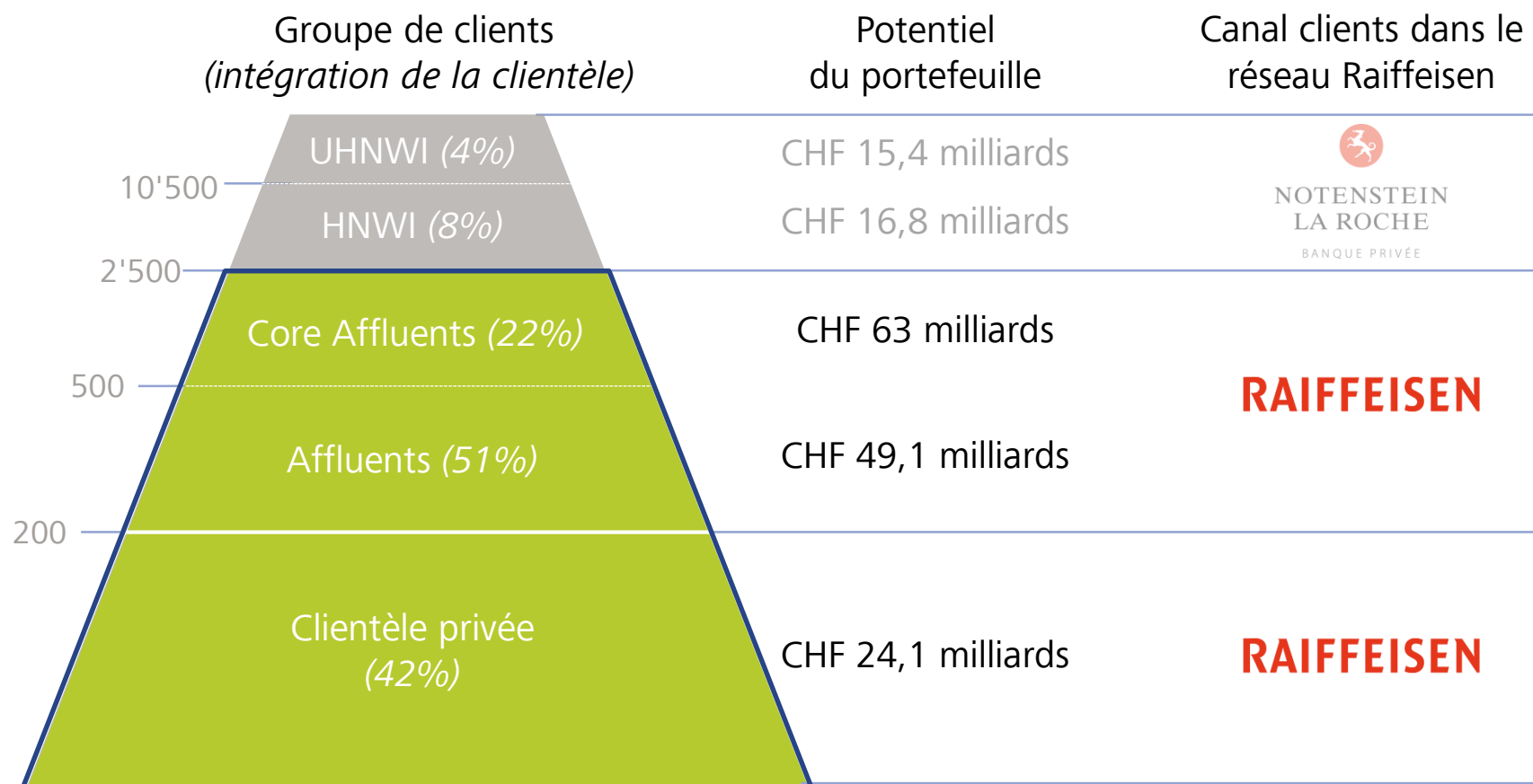
- Banques Raiffeisen / succursales (ex NLR)
- Banque cantonale SG
- Banque cantonale LU
- Banque cantonale TG
- Banque cantonale de Berne
- Banque cantonale Bâle-Campagne
- Banque Cler
- Valiant
- Banque Migros
- - Raiffeisen: actif et passif

Nous nous concentrons davantage sur les opérations CP et CPL





Nous nous concentrons sur les segments de clientèle ayant des affinités avec Raiffeisen



Fourchettes de fortunes en
milliers de CHF

Nous continuons à développer le domaine d'activité CP/CPL



Investissements substantiels à l'avenir



Large offre de placements collectifs performants



Infrastructure performante pour une clientèle exigeante (reporting en matière de performance et de fortune, attestations fiscales, prestations complémentaires de conseil)



Création d'un bureau d'investissement interne



Création d'un centre de compétences pour la planification patrimoniale et fiscale



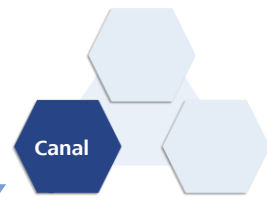
Développement de l'offre en matière de gestion de fortune et de conseil



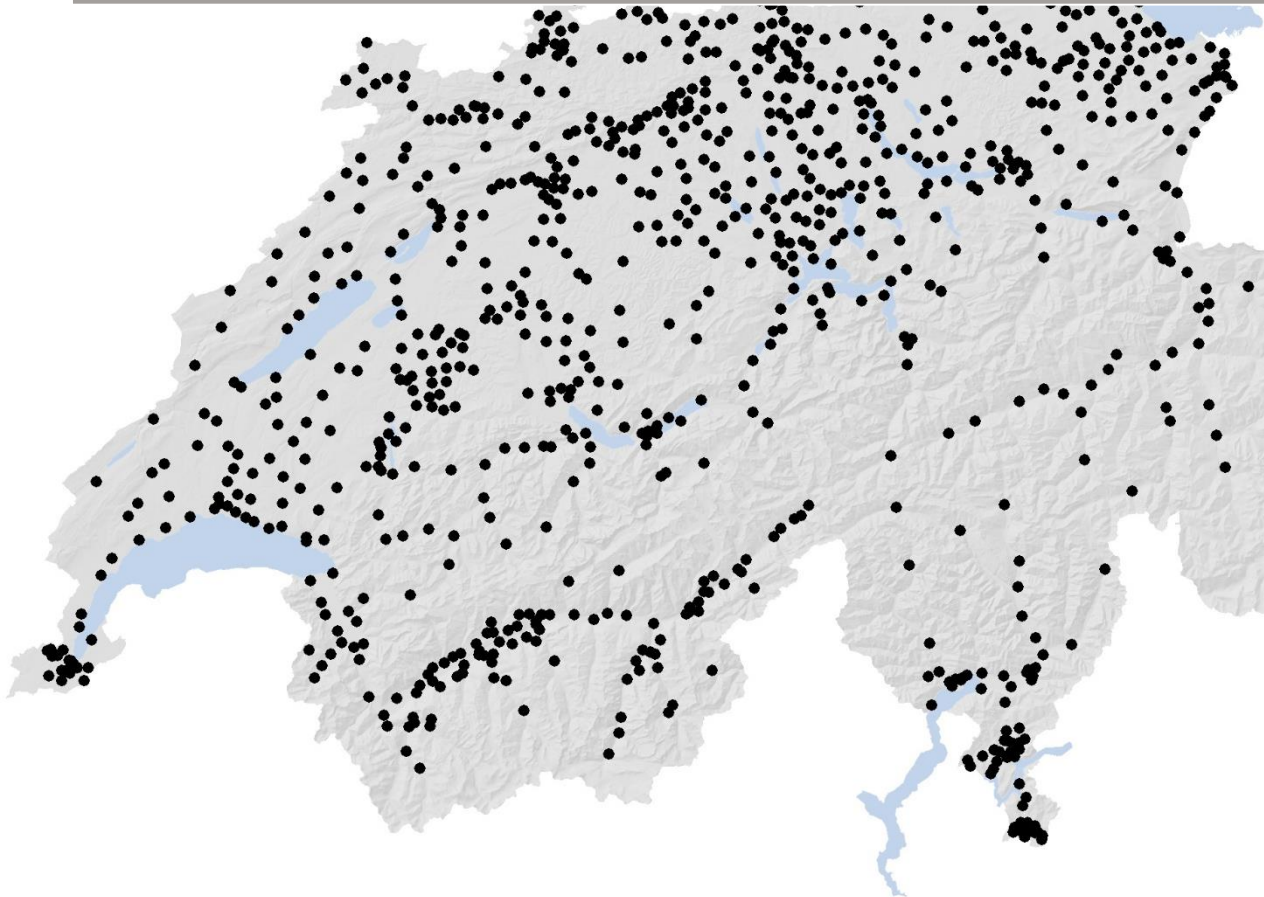
Investissement dans la numérisation de l'interface clients (conseil NEXT)

Les Banques Raiffeisen comme canal clients fort

Proximité physique associée à un contact numérique



3,7 mio de clientes et clients



Numérisation de
l'interface clients

Efficacité et
confort grâce aux
canaux
numériques