



Eccellente esercizio per Raiffeisen

Benvenuti alla conferenza stampa di bilancio
del Gruppo Raiffeisen

Flavio Miloni e Luca Cimasoni
Bellinzona, 2 marzo 2018

1. Panoramica (Flavio Miloni, Resp. Distribuzione clientela)
2. Chiusura 2017 (Luca Cimasoni, Resp. Consulenza banche)
3. Situazione dei rischi/Fondi propri (Luca Cimasoni)
4. Previsioni (Flavio Miloni)



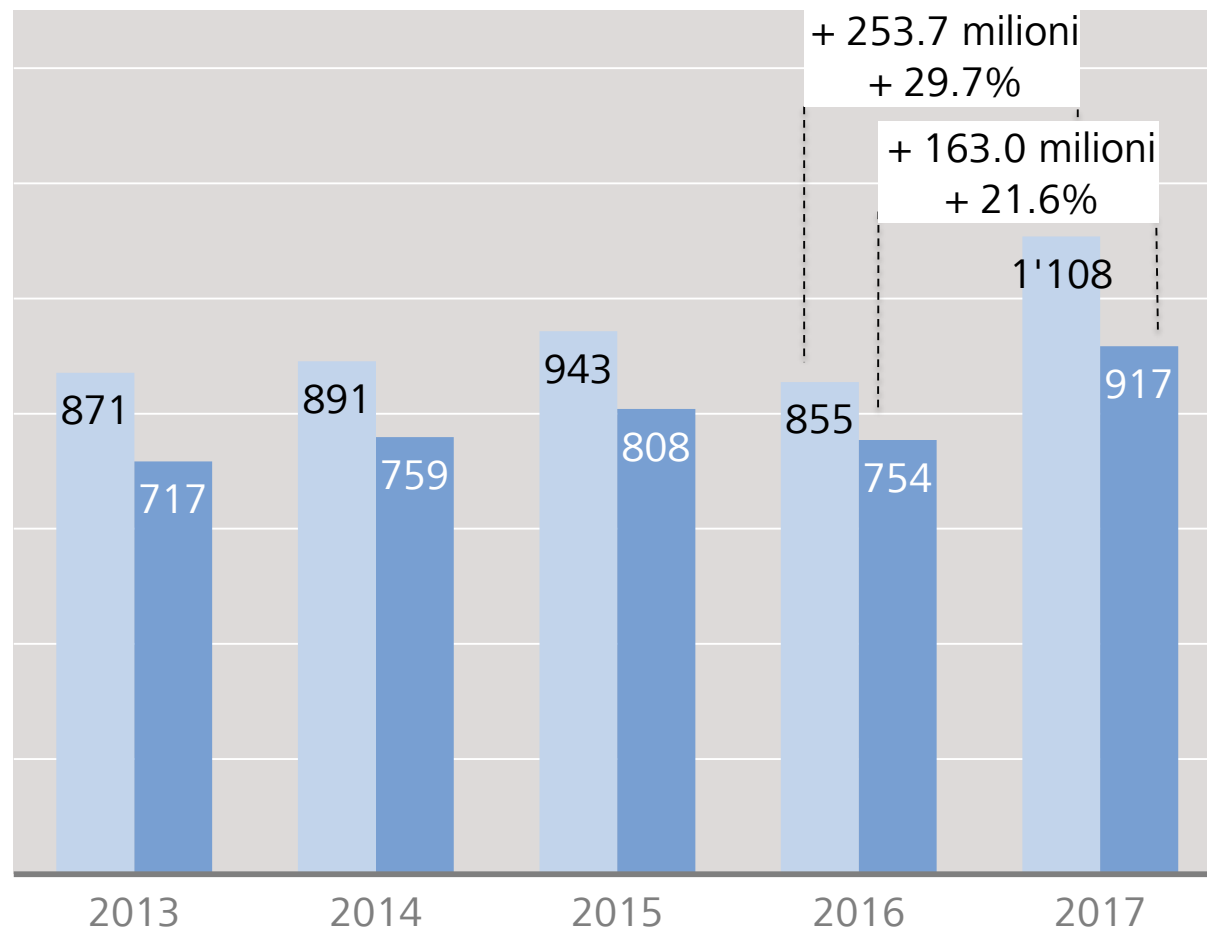
Brillante risultato per il Gruppo Raiffeisen



Utile netto del Gruppo mai così elevato

Ottimo risultato d'esercizio

Risultato d'esercizio e utile del Gruppo in milioni di CHF



Andamento

- Crescita in tutte le voci di ricavo
- Ricavi straordinari da vendite di partecipazioni
- Costituzione di riserve supplementari grazie a un andamento degli affari positivo

Legenda

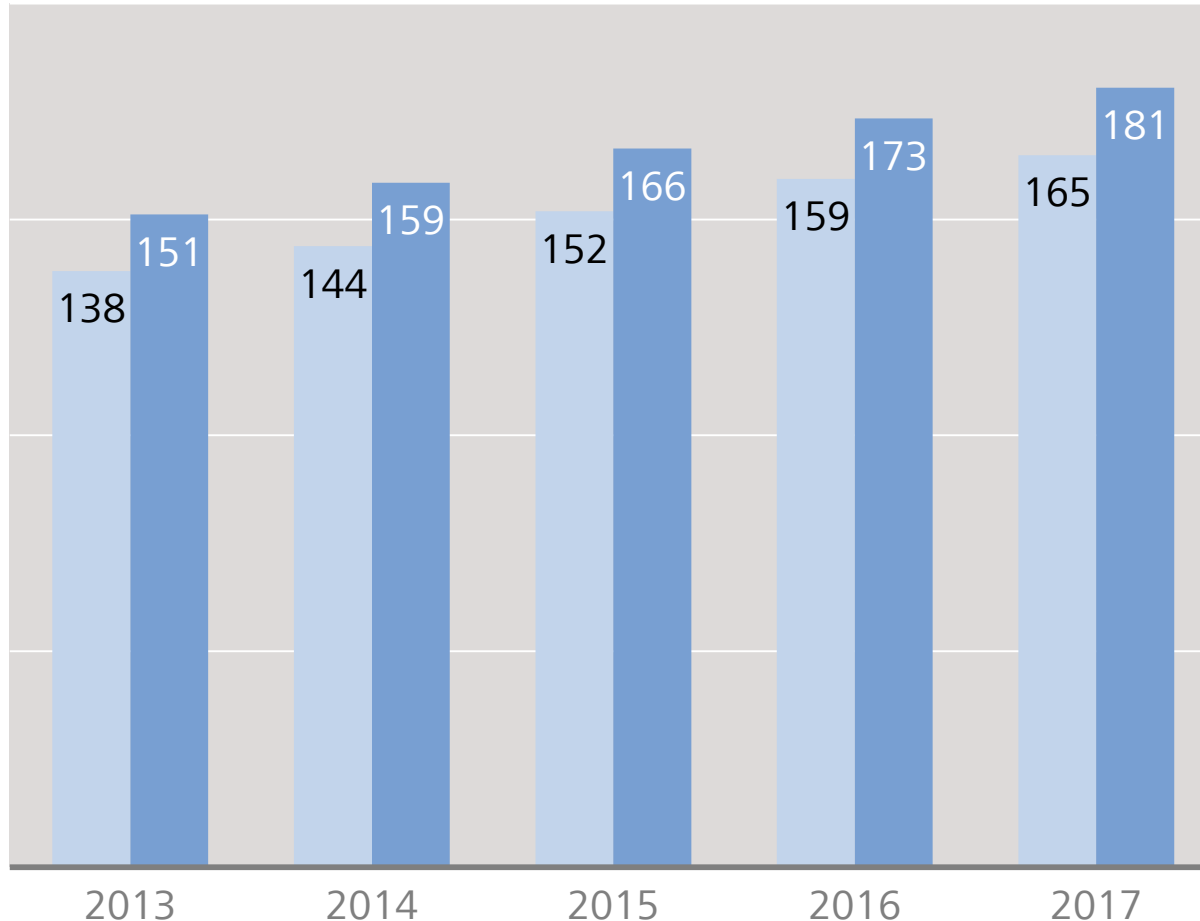
- Risultato d'esercizio
- Utile del Gruppo

Gradito sviluppo del bilancio d'esercizio

Struttura finanziaria bilanciata

Depositi della clientela e prestiti alla clientela in miliardi di CHF

Andamento



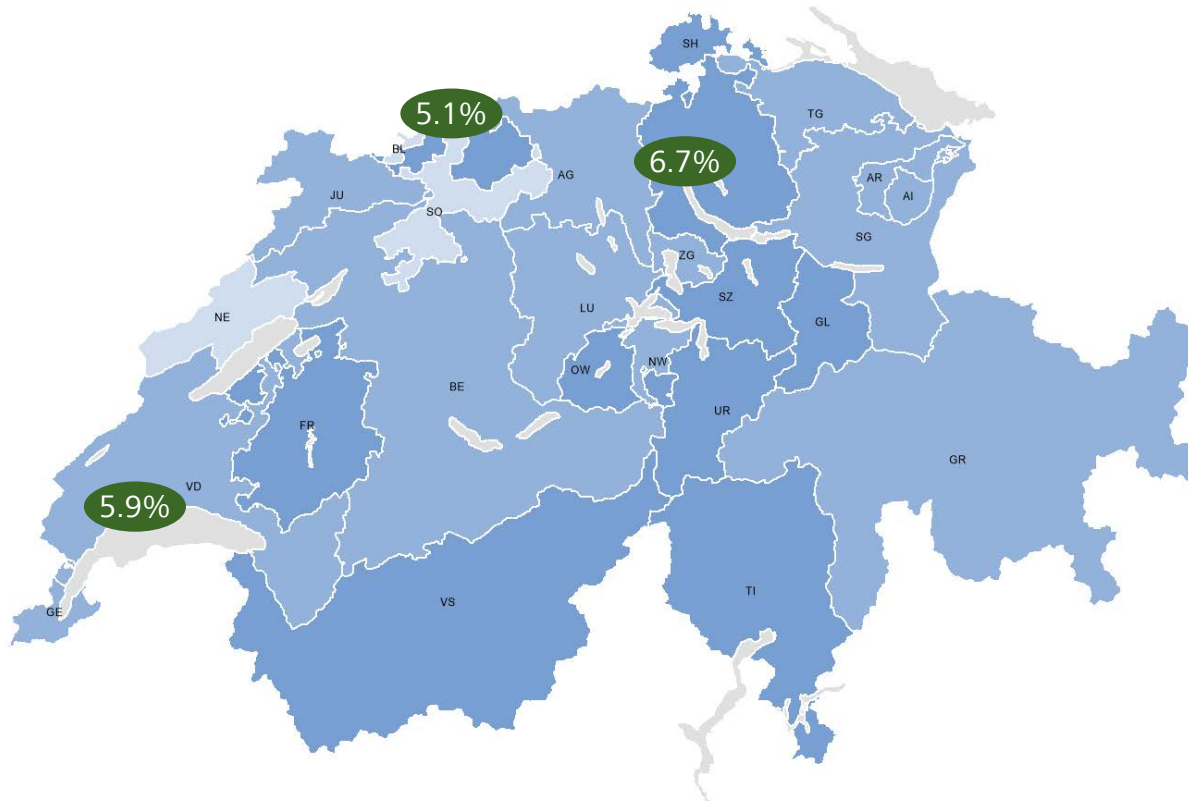
- Continua crescita
- Costante buon rapporto tra depositi alla clientela e prestiti alla clientela (91%)

Legenda

- Depositi della clientela
- Prestiti alla clientela

Elevata fiducia della clientela quale base Strategia di crescita a lungo termine pagante

Andamento del volume degli affari per Cantone ¹ in %



Andamento

- Il volume degli affari è cresciuto in tutte le regioni del paese
- Crescita soddisfacente negli agglomerati

Legenda

- Crescita oltre il 5%
- Crescita 4 - 5%
- Crescita 3 - 4%
- Agglomerato

¹ Volume degli affari = prestiti + depositi + volumi di deposito

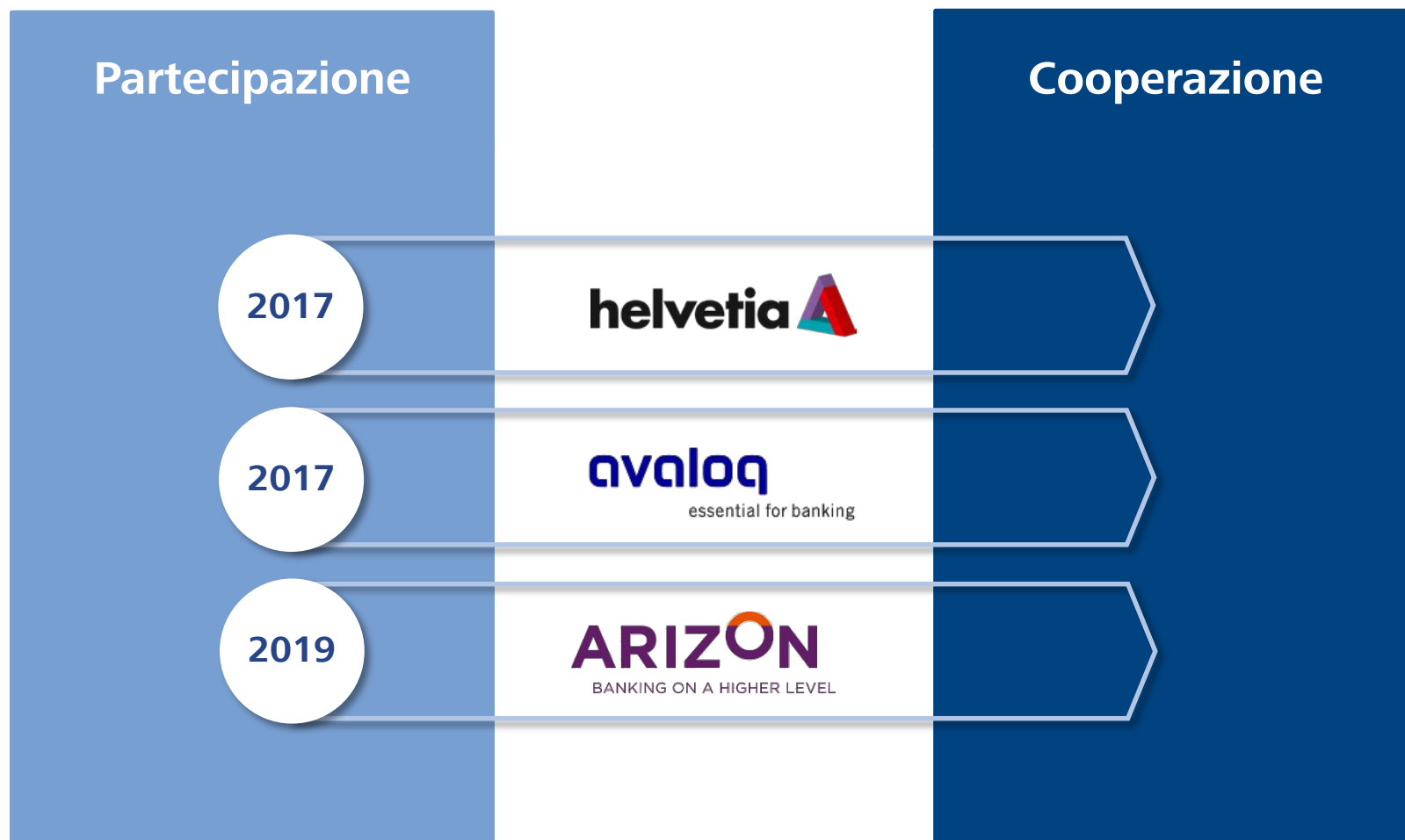
Sistema bancario core sul rettilineo d'arrivo

Progetto strategico quasi completato



Dalla strategia di partecipazione a quella di cooperazione

Semplificazione della struttura del Gruppo



1. Panoramica (Flavio Miloni, Resp. Distribuzione clientela)
2. Chiusura 2017 (Luca Cimasoni, Resp. Consulenza Banche)
3. Situazione dei rischi/Fondi propri (Luca Cimasoni)
4. Previsioni (Flavio Miloni)

Il core business registra un andamento eccellente

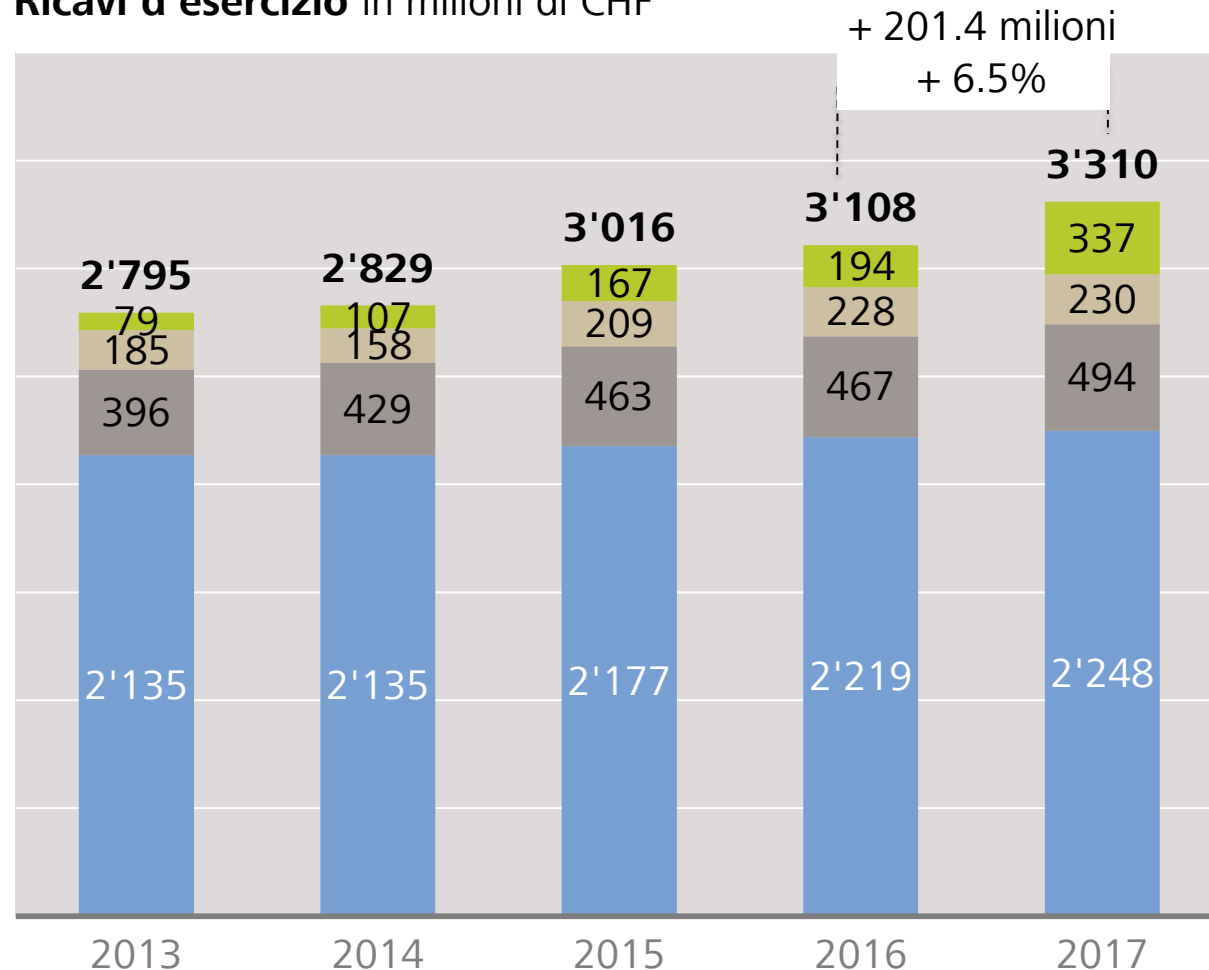
Redditività ininterrotta

	31.12.17	31.12.16	Assoluto	in %
Totale di bilancio (in miliardi di CHF)	227.7	218.6	9.1	4.2
Crediti ipotecari (in miliardi di CHF)	172.6	165.4	7.2	4.3
Depositi della clientela (in miliardi di CHF)	164.1	158.3	5.8	3.7
Ricavi d'esercizio (in milioni di CHF)	3'309.9	3'108.4	201.4	6.5
Costi d'esercizio (in milioni di CHF)	2'013.5	1'987.6	25.9	1.3
Risultato d'esercizio (in milioni di CHF)	1'108.4	854.7	253.7	29.7
Utile del Gruppo (in milioni di CHF)	917.1	754.1	163.0	21.6

Aumento di tutte le voci di ricavo

Eccellenti operazioni su commissione

Ricavi d'esercizio in milioni di CHF



Variazione 2016/2017

Assoluto	in %
+ 142.6	+ 73.4
+ 2.5	+ 1.1
+ 27.6	+ 5.9
+ 28.8	+ 1.3

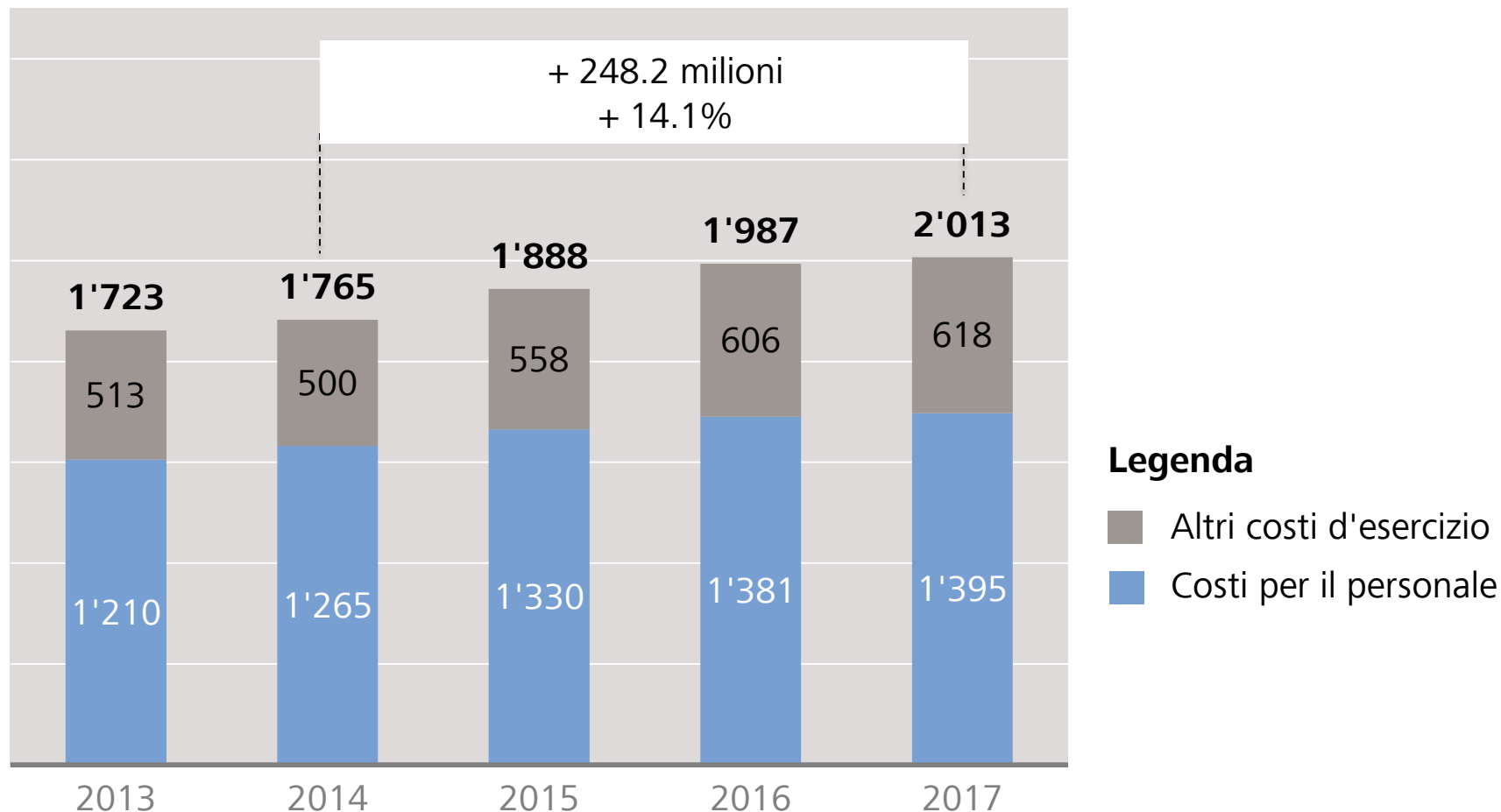
Legenda

- Altri risultati
- Negoziiazione
- Operazioni su commissione e da prestazioni di servizio
- Risultato netto da operazioni su interessi

Raiffeisen investe nella nuova piattaforma

Focus sulle capacità future

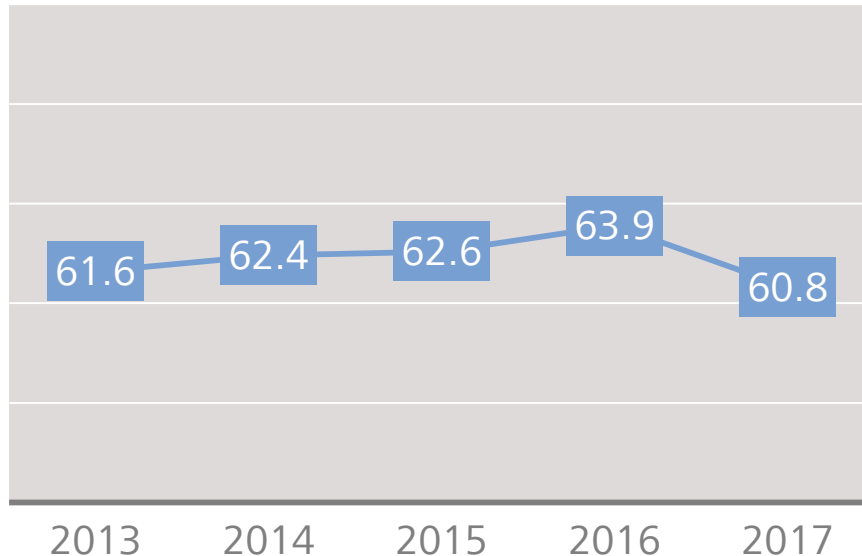
Variazioni dei costi in milioni di CHF



Il basso Cost Income Ratio rispecchia la redditività

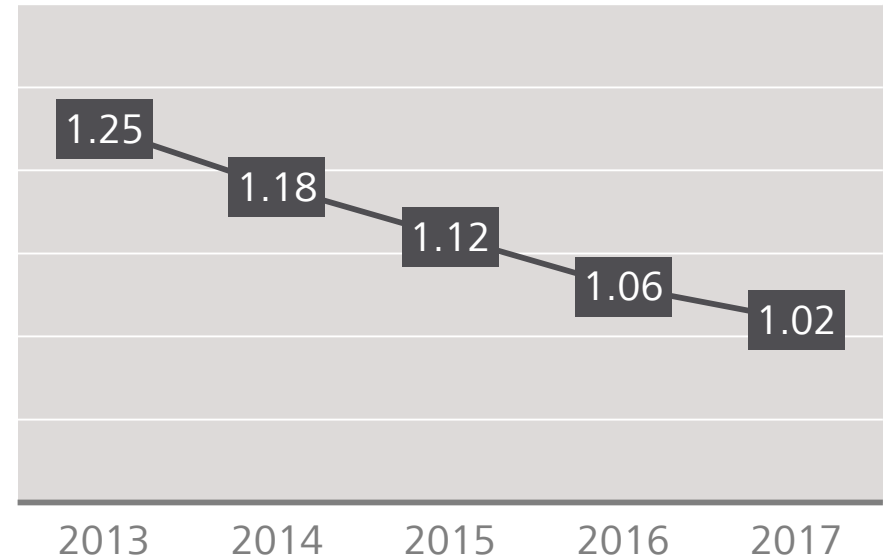
La situazione dei margini resta difficile

C/I Ratio in %



- Notevole flessione del C/I Ratio grazie alla forte crescita del risultato d'esercizio

Margine d'interesse in %

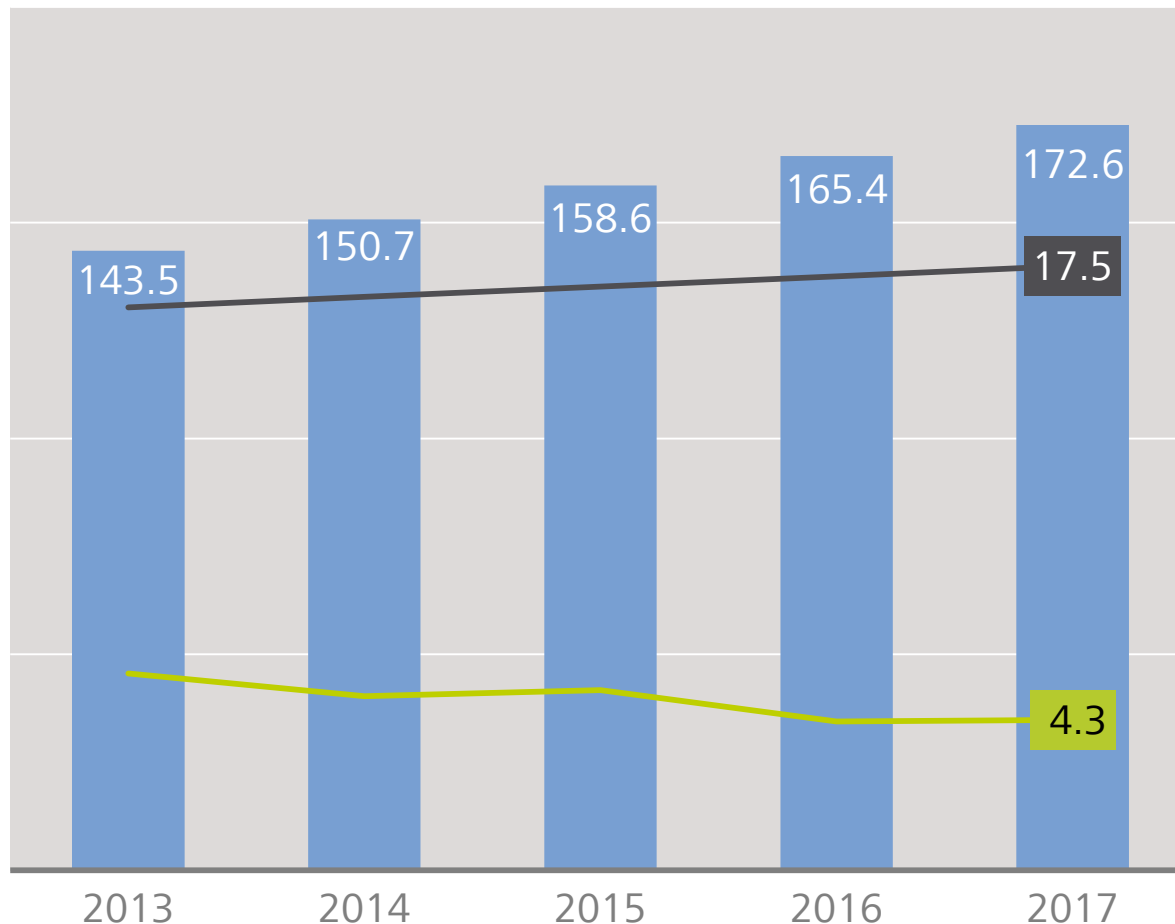


- Livello basso degli interessi con interessi negativi
- Crescente pressione concorrenziale da parte di «non banche»

Forte posizione nelle operazioni ipotecarie

Portafoglio crediti costantemente sicuro

Operazioni ipotecarie in miliardi di CHF



Andamento

- Raiffeisen prosegue la sua crescita qualitativa
- Continua crescita della quota di mercato

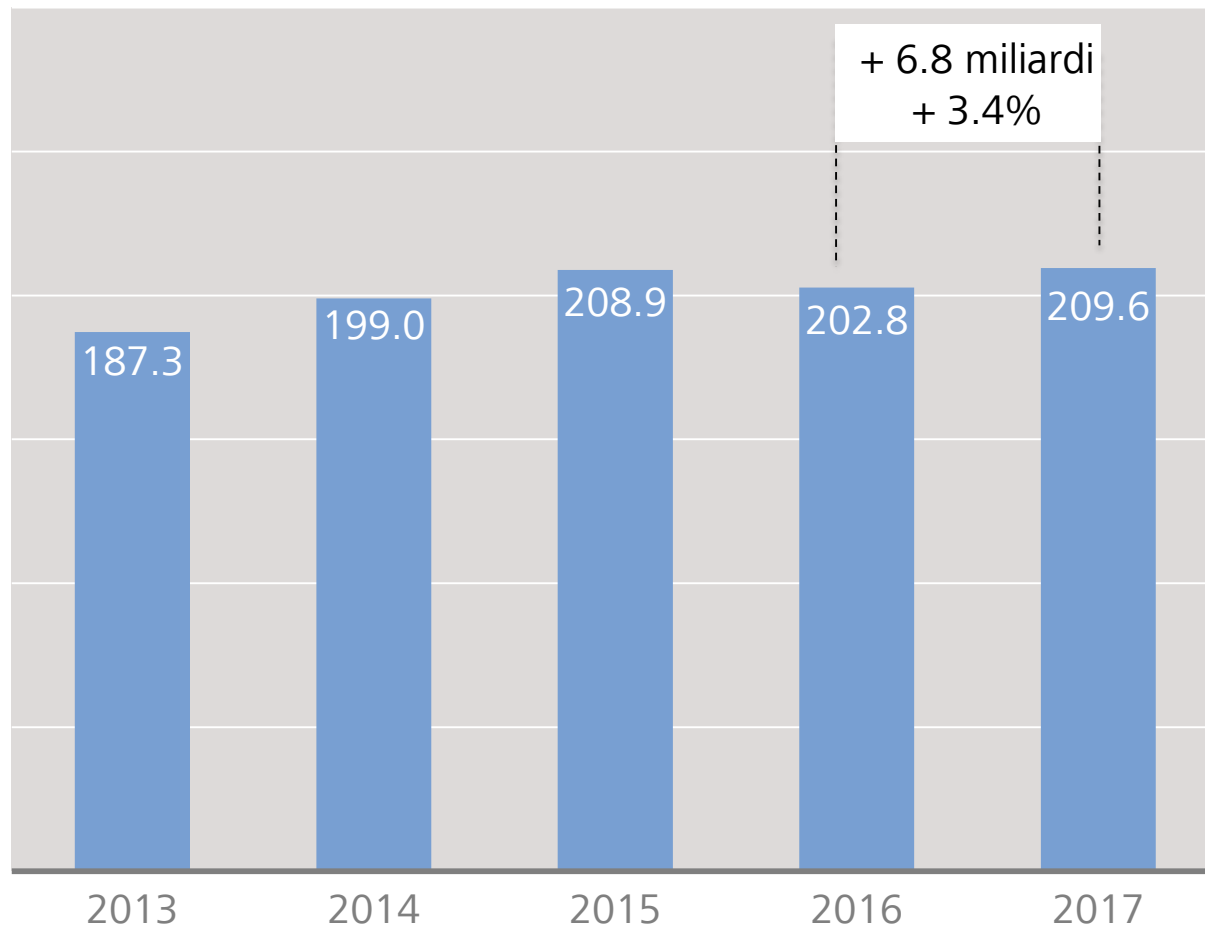
Legenda

- Crediti ipotecari in miliardi di CHF
- Quota di mercato in %
- Andamento crediti ipotecari in %

Patrimoni gestiti nuovamente in crescita

Vendita portafoglio Est Europa di Notenstein La Roche

Assets under Management in miliardi di CHF



Andamento

- Afflusso positivo di nuovi fondi netti di CHF 4.5 miliardi.
- Performance positiva di CHF 2.3 miliardi

Notenstein La Roche Banca Privata SA

Il nuovo orientamento incide su tutti i settori

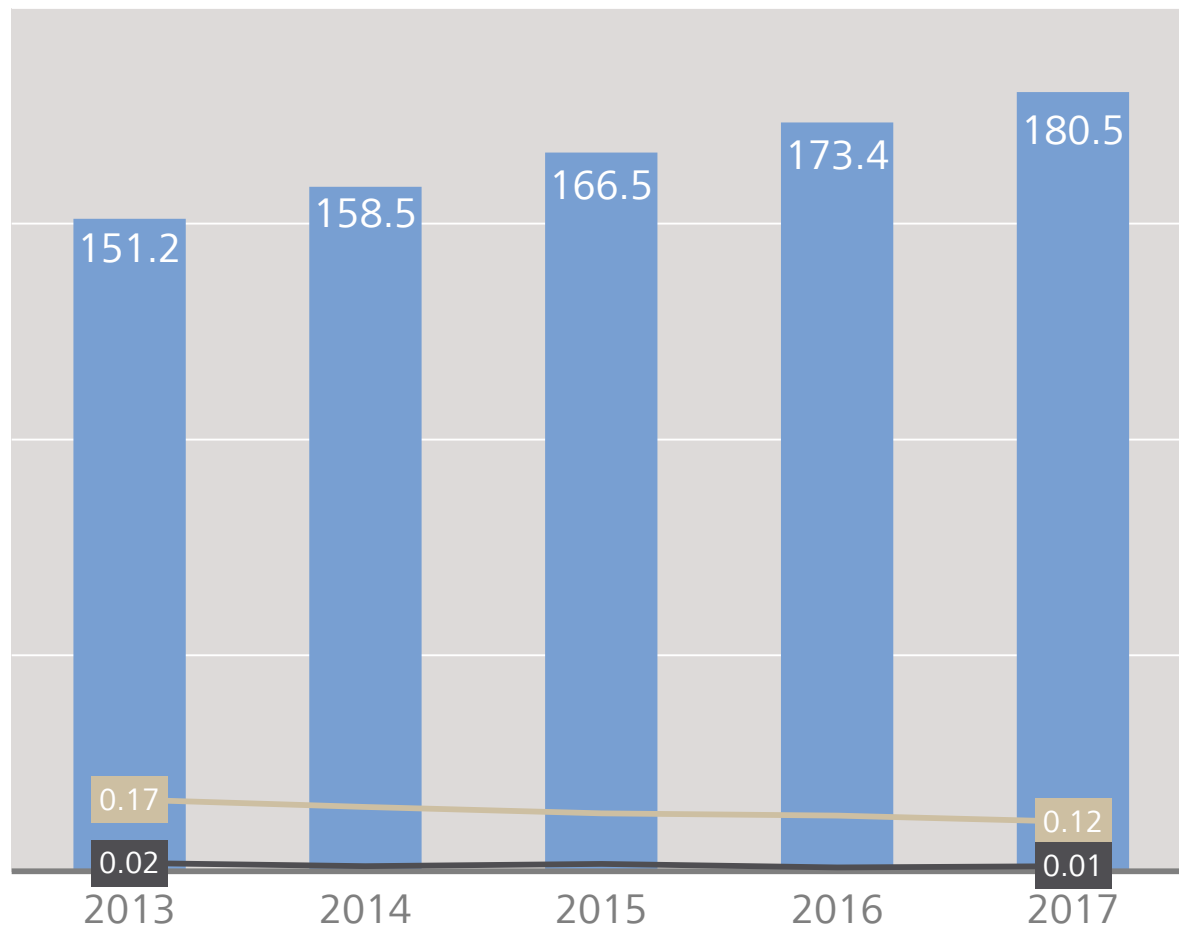
	31.12.17	31.12.16	Assoluto	in %
Assets under Management (in miliardi di CHF)	16.8	20.3	-3.5	-17.0
Ricavi d'esercizio (in milioni di CHF)	169.9	176.5	-6.6	-3.8
di cui risultato da commissioni (in milioni di CHF)	120.2	134.9	-14.7	-10.9
Costi d'esercizio (in milioni di CHF)	122.8	149.4	-26.6	-17.8
Risultato d'esercizio (in milioni di CHF)	27.3	14.4	+12.9	+89.7
Utile netto (in milioni di CHF)	23.3	17.6	+5.8	+32.8
Cost Income Ratio (in %)	72.4	84.6		

1. Panoramica (Flavio Miloni, Resp. Distribuzione clientela)
2. Chiusura 2017 (Luca Cimasoni, Resp. Consulenza banche)
3. Situazione dei rischi/Fondi propri (Luca Cimasoni)
4. Previsioni (Flavio Miloni)

Rischi di perdita ai livelli minimi

Politica dei rischi prudente

Prestiti alla clientela, rettifiche di valore, perdite



Andamento

- Politica creditizia molto prudente
- Perdite effettive tendenti a zero

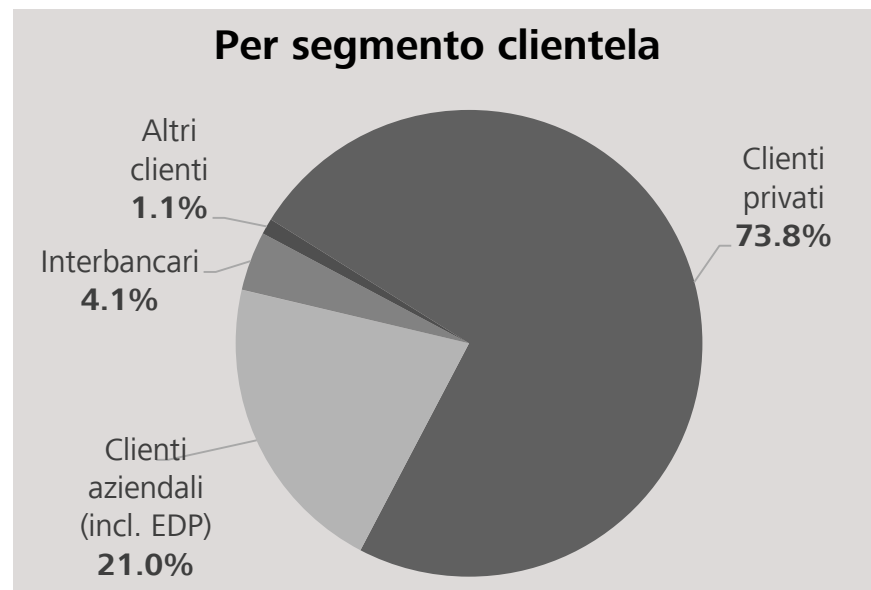
Legenda

- Prestiti alla clientela in miliardi di CHF
- Rettifiche di valore dei rischi di perdita in % dei prestiti
- Perdite di credito effettive in % dei prestiti

Struttura stabile nel portafoglio dei prestiti

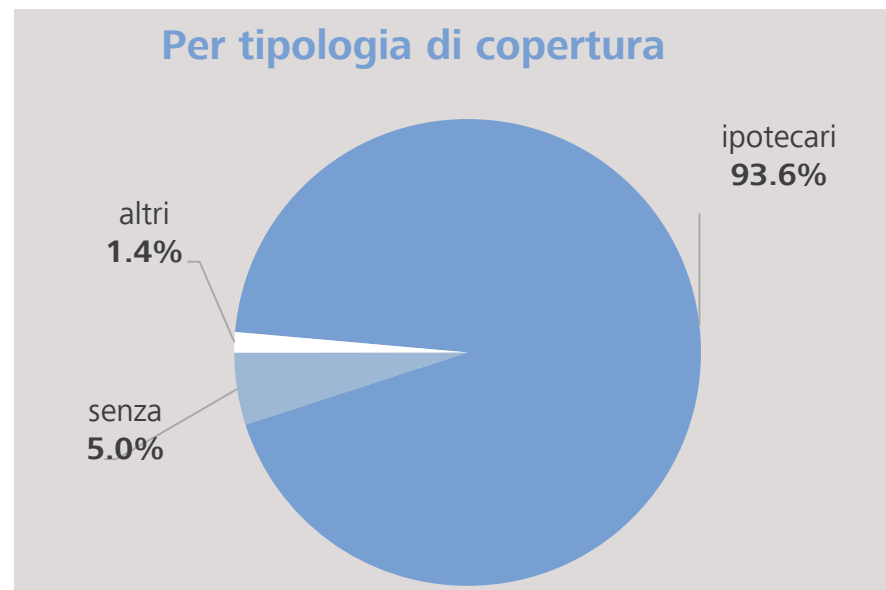
Il 94% del portafoglio è coperto da ipoteche

Esposizione crediti in %



Segmenti clientela

- Soprattutto clienti privati con basso profilo di rischio
- Costituzione del settore clientela aziendale, in linea con la strategia, prevalentemente con buona solvibilità



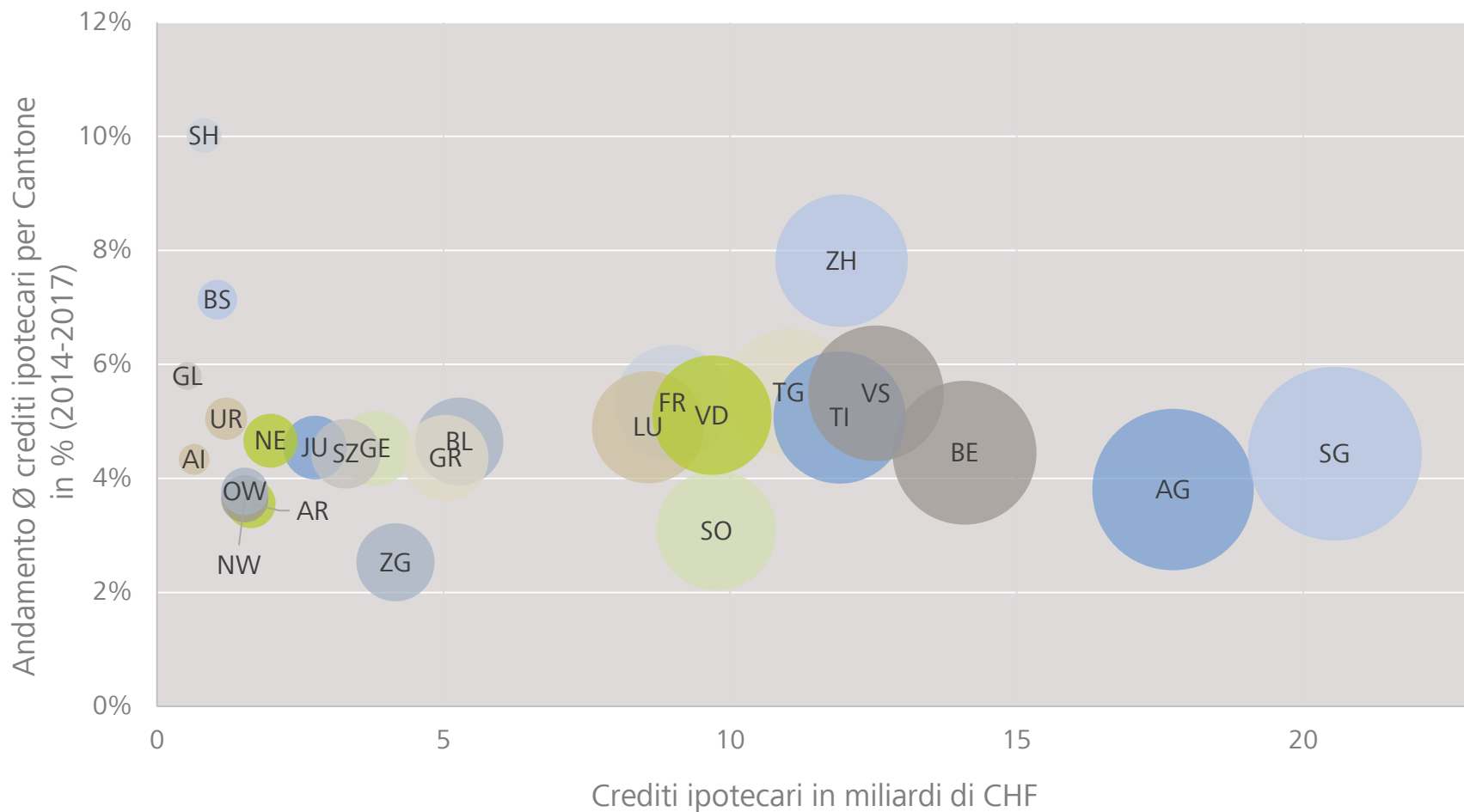
Tipologia di copertura (senza interbancario)

- 94% dei prestiti coperto da ipoteche

Portafoglio ipotecario geograficamente diversificato

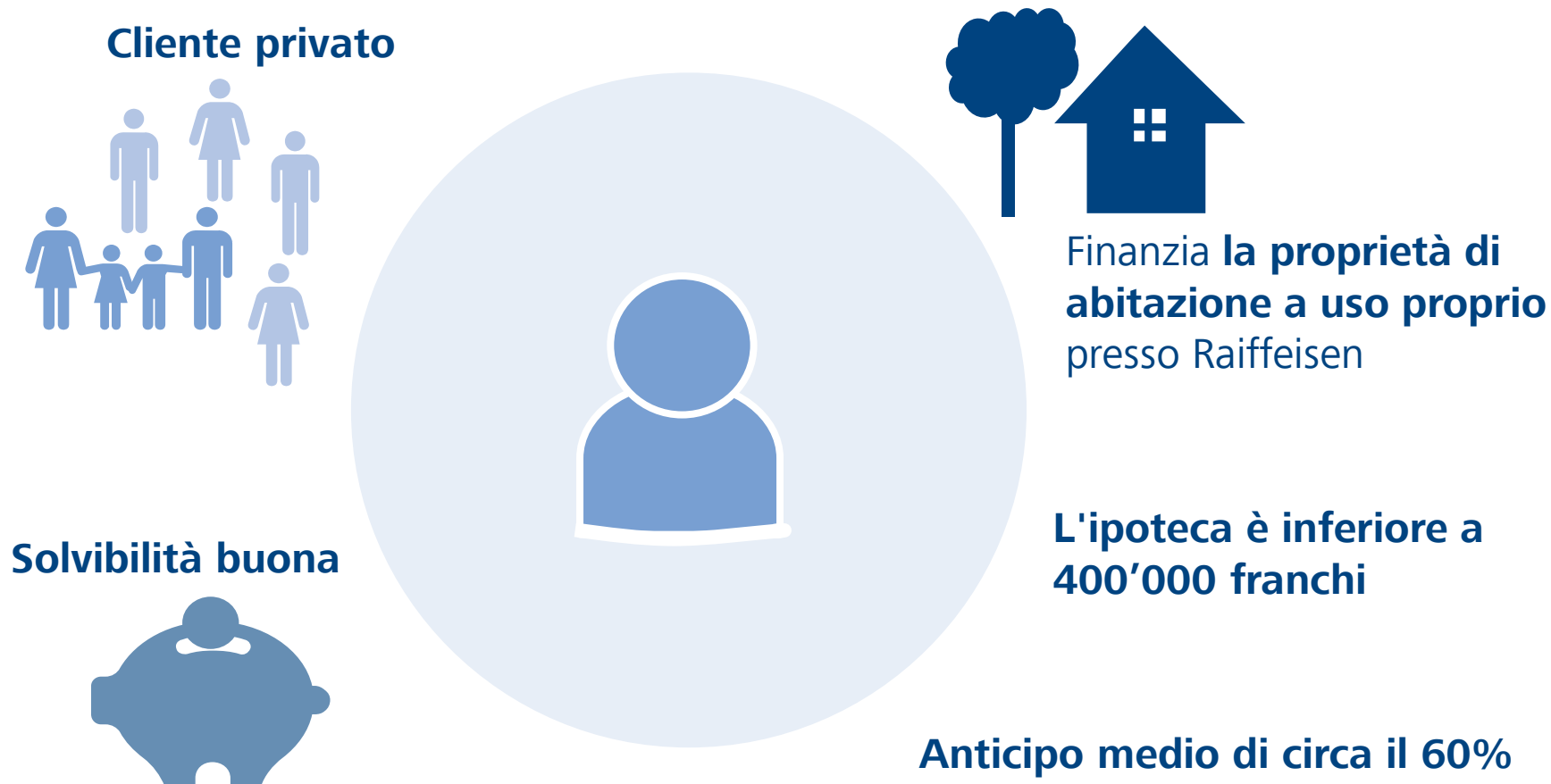
Andamento in linea con la strategia in tutti i Cantoni

Andamento volumi ipotecari per Cantone



Tipico cliente ipotecario Raiffeisen

Solido e avverso al rischio

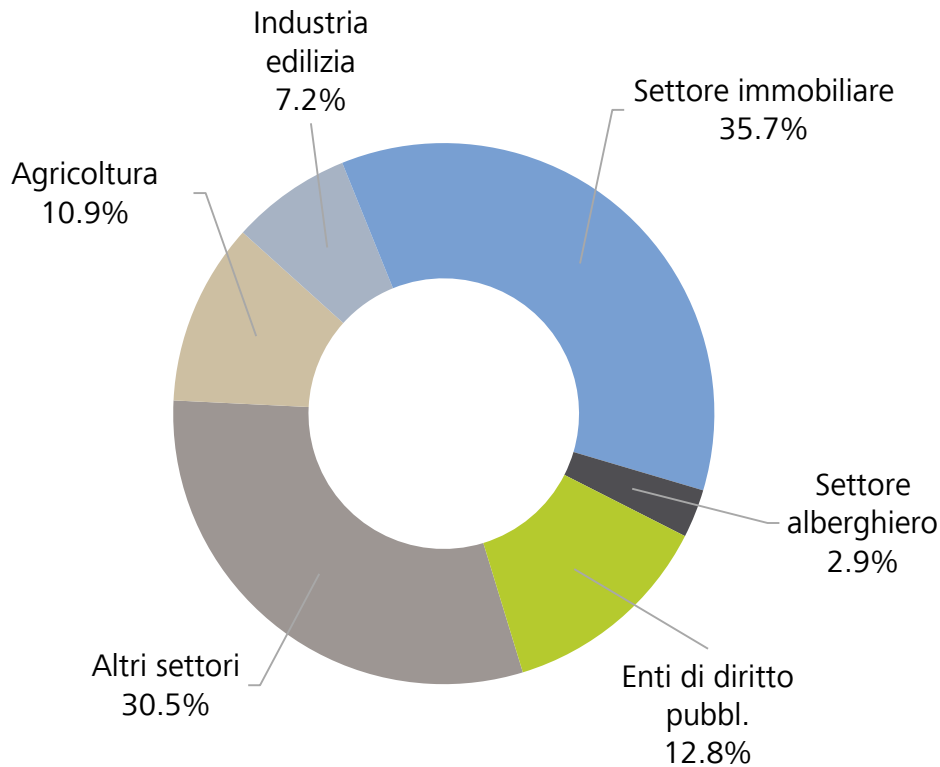


Ampliamento solido della clientela aziendale

Focus sui settori in crescita

Esposizione di credito per settore

Clientela aziendale e altri tipi di clientela



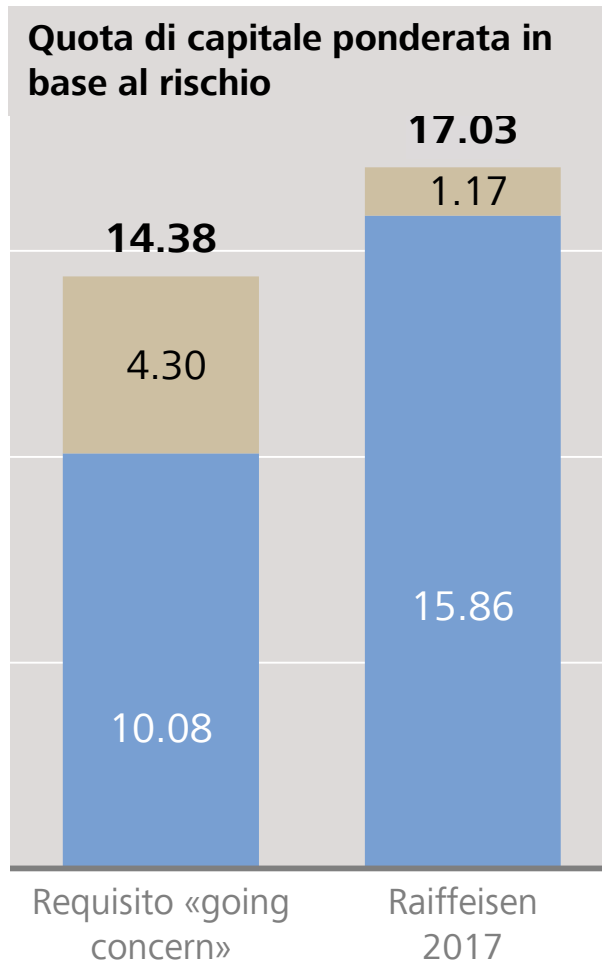
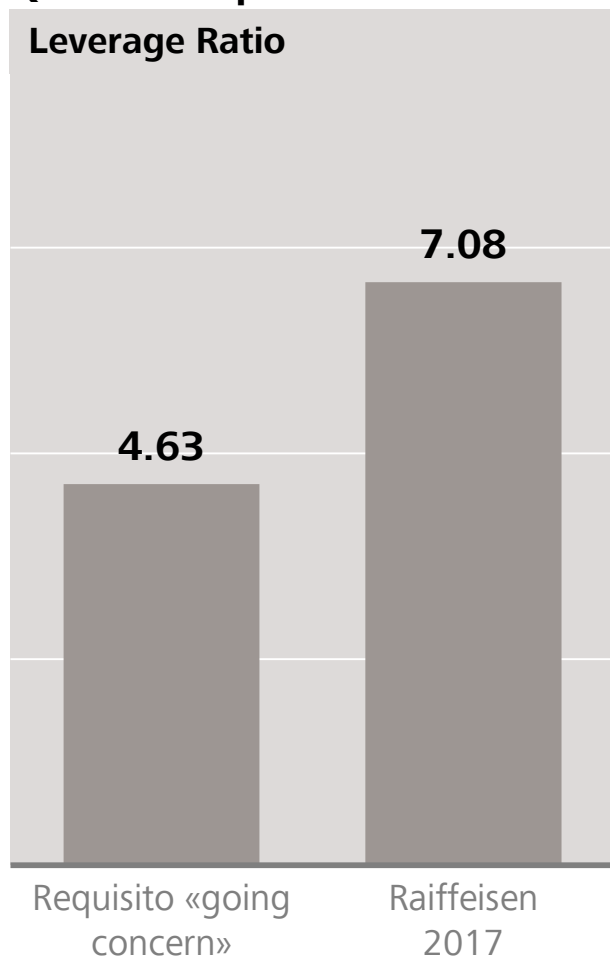
Portafoglio clientela aziendale ampiamente diversificato per settori

- La propensione al rischio nel settore clientela aziendale è definita con precisione a livello di Gruppo e circoscritta mediante appositi limiti.
- Raiffeisen presta attenzione a una sufficiente diversificazione del proprio portafoglio di clientela aziendale in base alla propria politica creditizia

Dotazione di capitale orientata alla sicurezza

Raiffeisen soddisfa i requisiti «going concern»

Quote di capitale in %



Questioni attuali e previsioni

- Sia i requisiti «going concern» non ponderati (Leverage Ratio) che quelli ponderati per il rischio sono ampiamenti superati

Legenda

- Leverage Ratio
- Capitale AT1
- Capitale CET1 (incl. CCA)

Previsioni sui futuri requisiti TLAC¹⁾

Realizzabili durante il periodo transitorio

Situazione/ dati di riferimento

- Il DFF ha aperto una procedura inerente i requisiti TLAC per le banche sistemiche nazionali (D-SIB) il 23 febbraio 2018
- L'entrata in vigore è prevista il 1° gennaio 2019
- Periodo transitorio di 7 anni

Raiffeisen

- Futuro TLAC-Leverage-Ratio già superato
- Futura quota di capitale ponderata in base al rischio quasi totalmente soddisfatta

¹⁾ Total Loss-Absorbing Capacity

1. Panoramica (Flavio Miloni, Resp. Distribuzione clientela)
2. Chiusura 2017 (Luca Cimasoni, Resp. Consulenza banche)
3. Situazione dei rischi/Fondi propri (Luca Cimasoni)
4. Previsioni (Flavio Miloni)

Ampia base di clientela: punto di partenza della crescita

Obiettivo: approfondimento della relazione cliente



500'000

clienti beneficiari di
un'ipoteca

Prolungamento della
catena di creazione
del valore



300'000

clienti investimenti

Sfruttamento del
potenziale
nel Gruppo



160'000

clienti aziendali

Vicinanza locale -
competenza nazionale



3.7 milioni di clienti

Catena di creazione del valore prolungata – RaiffeisenCasa

Noi finanziamo, commercializziamo e valutiamo



**Realizzare il sogno
della propria casa**

Condizioni
ipotecarie flessibili

**Cercare l'oggetto
e trovarlo**

Costituzione di
commercializzazione
e valutazione

**Vivere nella
propria abitazione**

Modernizzazione
energetica

Sfruttare il potenziale nel Gruppo

Offerta costante per un'ampia gamma di clienti



Clientela retail

RAIFFEISEN



**NOTENSTEIN
LA ROCHE**
BANCA PRIVATA

Clientela private banking

Ampia offerta di investimenti
collettivi con panieri azionari
regionali, gamma di fondi

Focus su specifiche esigenze
della clientela, p.es.
consulenza successoria

Accesso a potenziali clienti
tramite cooperazioni,
ad es. Pro Senectute

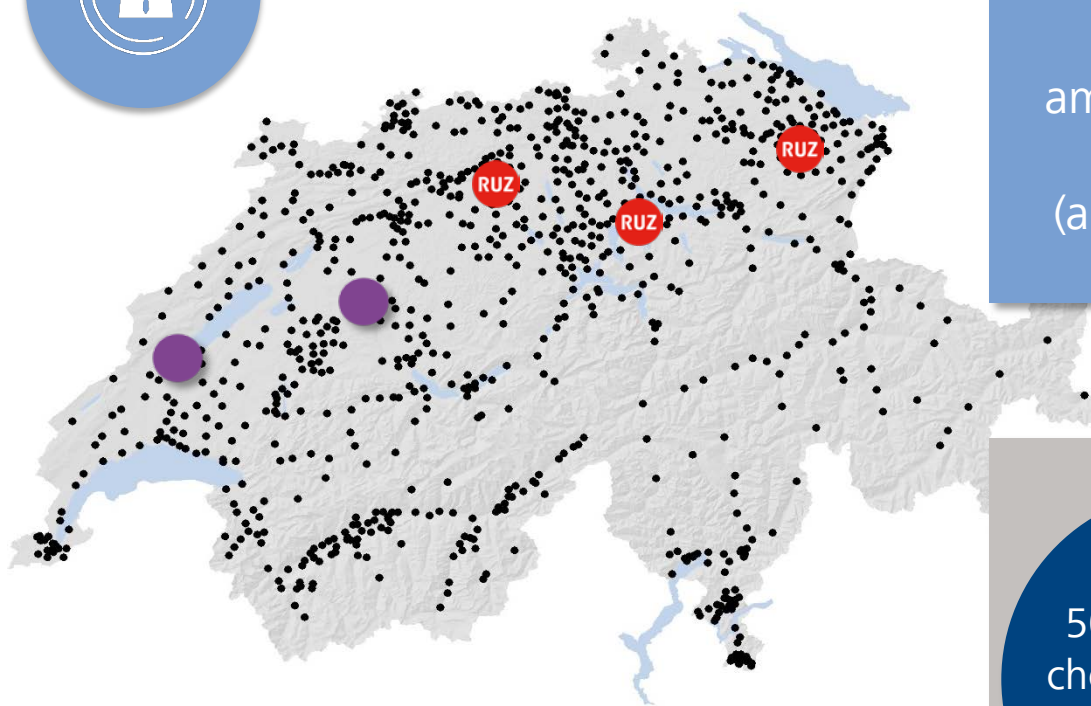
Consulenza individuale e
completa a clienti facoltosi

Competenza globale in materia
di investimenti presso
l'Investment Office Gruppo
Raiffeisen

Amministrazione centrale dei
mandati di gestione
patrimoniale

Offerta globale per le imprese svizzere

Unione di competenza nazionale e vicinanza locale



● 2 nuove sedi 2018/19: il Raiffeisen Centro Imprenditoriale (RCI) si espande

Competenza nazionale

Gamma di prodotti fortemente ampliata ed esperienza e know-how per piccole e medie imprese (ad es. leasing, operazioni su divise, factoring, barometro PMI)



Vicinanza locale

500 consulenti che conoscono il mercato in loco

Entro il 2020
il RCI è la
piattaforma
per imprenditori
no. 1 in
Svizzera

Raiffeisen è pronta per il futuro

Con crescita, strategia ed efficienza



Banca Raiffeisen della Magliasina – Progetto Caslano

1

Elevata redditività

2

Cooperazione di successo
anche senza
partecipazione finanziaria

3

Ulteriore aumento
dell'efficienza grazie alla
nuova infrastruttura IT

4

Ambizioni chiare nei settori
«Abitare», «Patrimonio»,
«Imprenditorialità»