



Raiffeisen consolida ulteriormente la propria attività d'investimento e vende Notenstein La Roche a Vontobel

Raiffeisen Svizzera
San Gallo
24 maggio 2018

Raiffeisen consolida la propria attività d'investimento

1

Vendiamo Notenstein La Roche a Vontobel. In questo modo creiamo le condizioni per il successo di Notenstein La Roche nel settore del Private Banking.

2

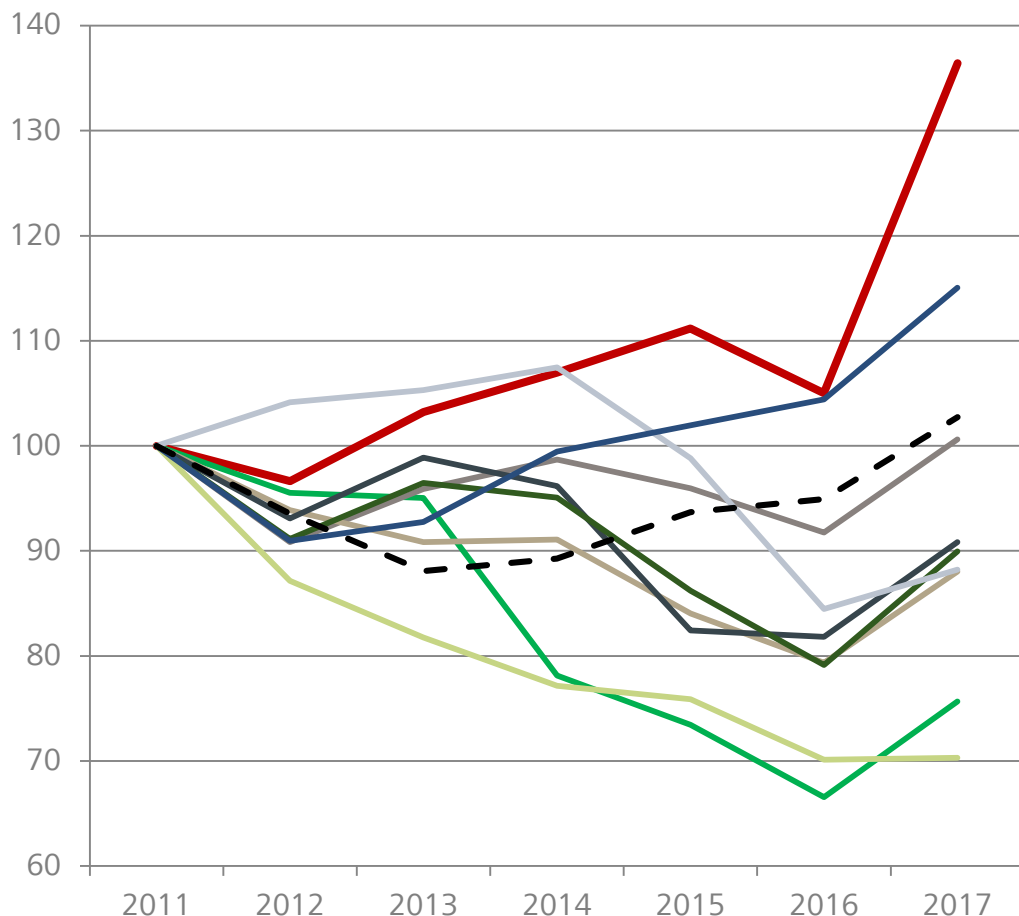
Presso Raiffeisen consolidiamo il campo di attività clientela privata e clientela investimenti investendo nella consulenza, nei canali e nella competenza negli investimenti.

3

Focalizziamo nel nostro modello aziendale mettendo al centro la clientela privata con patrimonio piccolo e medio-grande. Le Banche Raiffeisen sono la nostra chiave per arrivare ai clienti.

La strategia di diversificazione attività d'investimento ha effetto **Crescita sostanziale già da ora**

Provento da titoli nel confronto con i peer



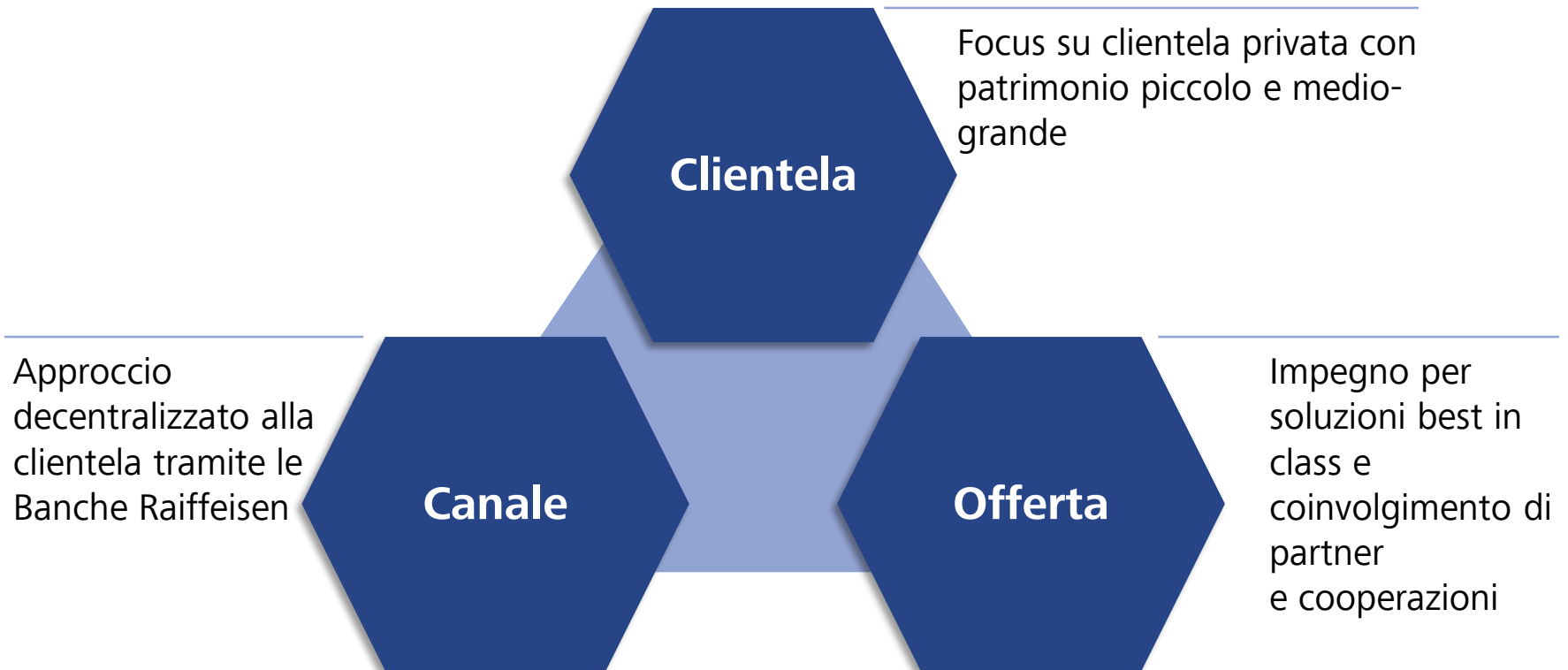
Andamento

- Dal 2012 crescita superiore ai peer
- L'attività di negoziazione titoli e d'investimento offre un contributo sostanziale al risultato
- Le Banche Raiffeisen ampliano costantemente le proprie competenze in materia di investimenti

Legenda

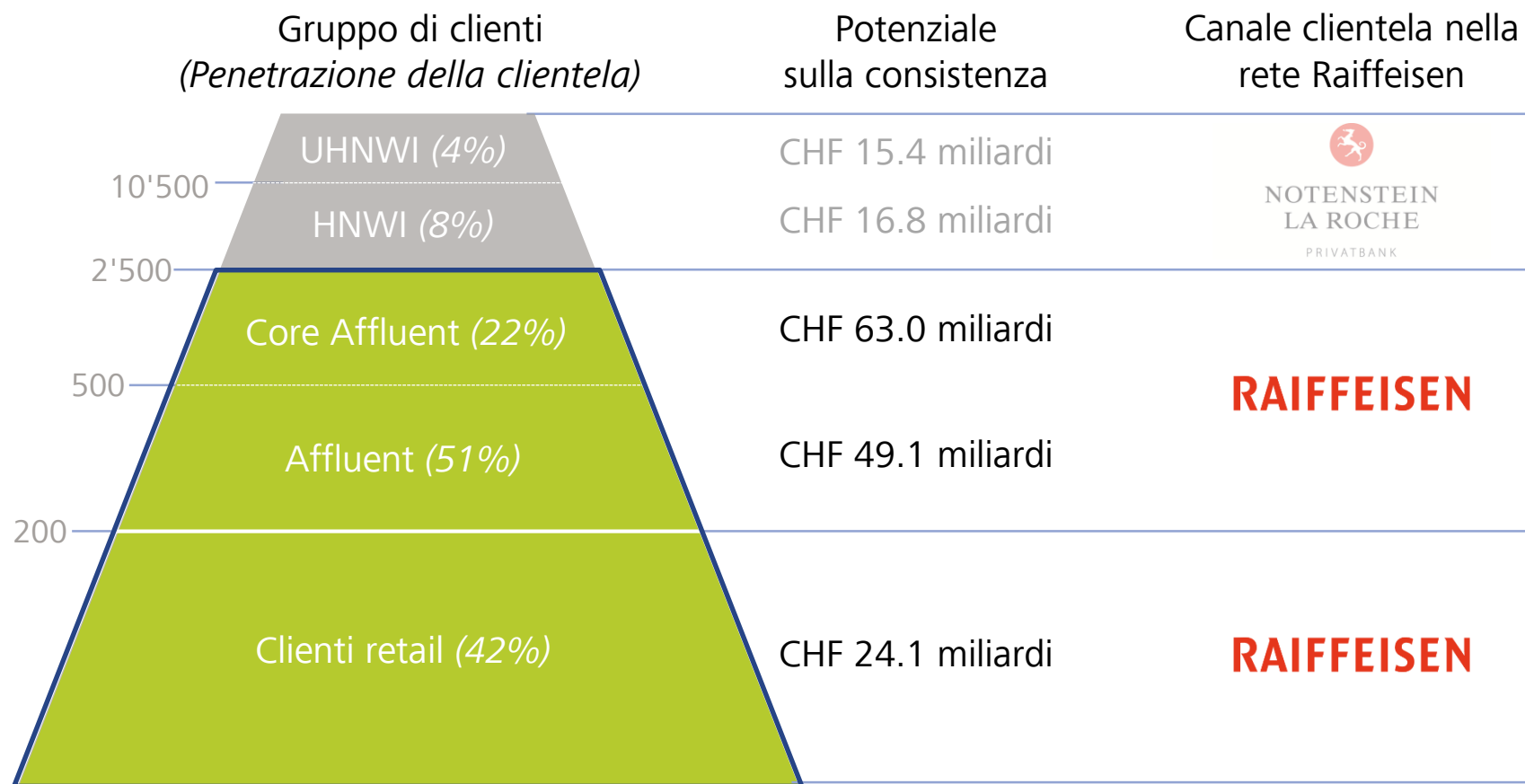
- Banche Raiffeisen/succ. (ex NLR)
- Banca Cantonale SG
- Banca Cantonale LU
- Banca Cantonale TG
- Banca Cantonale di Berna
- Banca cantonale di Basilea Campagna
- Banca Cler
- Valiant
- Banca Migros
- - Raiffeisen: attivo e passivo

Ci concentriamo maggiormente sull'attività CP e CInv





Ci concentriamo su segmenti clientela affini a Raiffeisen



Segmenti patrimoniali in migliaia di CHF

Consolidiamo il campo di attività CP/CInv

Considerevoli investimenti nel futuro



Ampia offerta di investimenti collettivi performanti



Infrastruttura efficiente per una clientela esigente (Reporting sulla performance e sul patrimonio, dichiarazioni fiscali, prestazioni di consulenza aggiuntive)



Creazione di un Investment Office in-house



Creazione di un centro di competenze per la pianificazione patrimoniale e fiscale



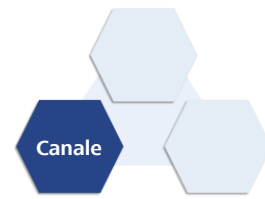
Sviluppo ulteriore dell'offerta nella gestione patrimoniale e nella consulenza



Investimento per ampliare l'interfaccia clienti digitale (Consulenza NEXT)

Banche Raiffeisen come canale cliente forte

Vicinanza fisica unita al contatto digitale



3,7 milioni di clienti

