



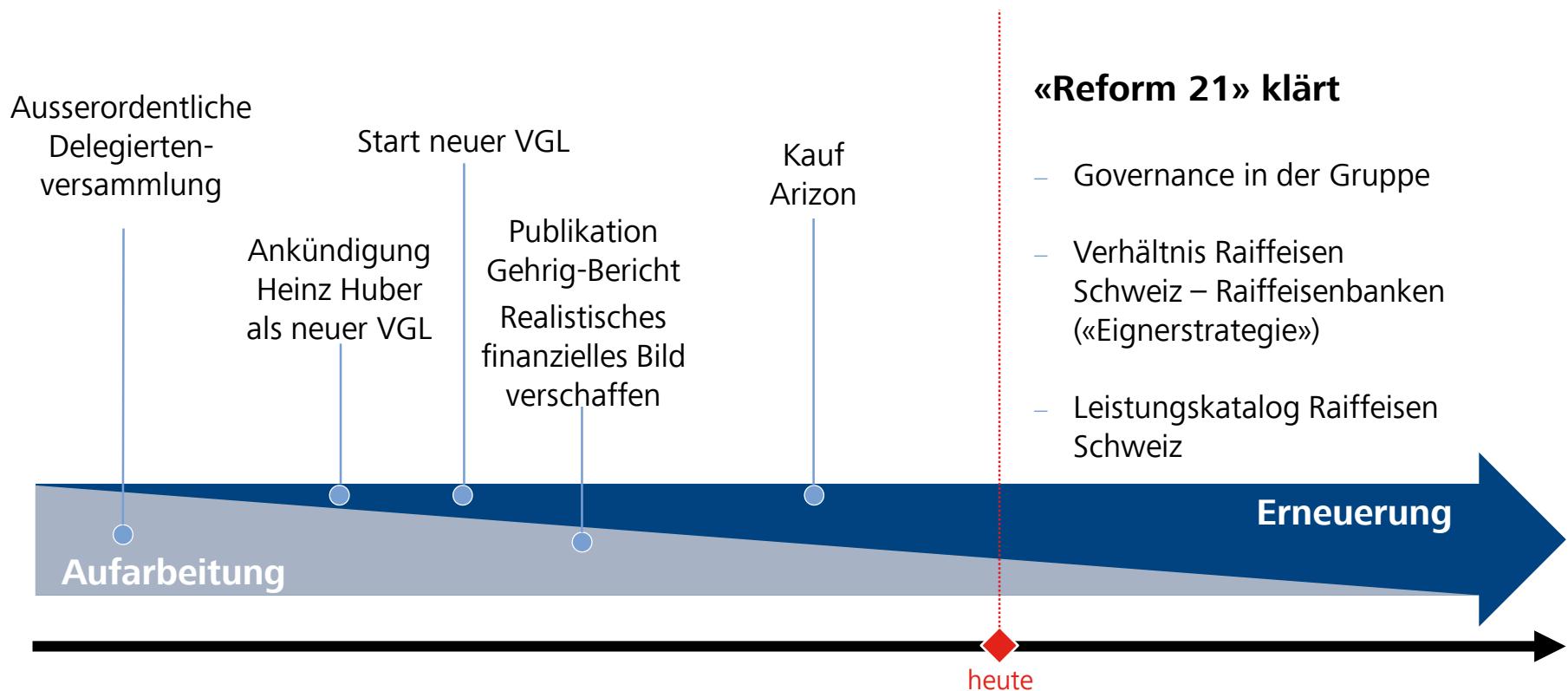
Gutes operatives Ergebnis – Gewinn tiefer Bilanzmedienkonferenz der Raiffeisen Gruppe

**Guy Lachappelle, Heinz Huber, Ivan Köpfli
Zürich, 1. März 2019**

Guy Lachappelle,
Präsident des Verwaltungsrats

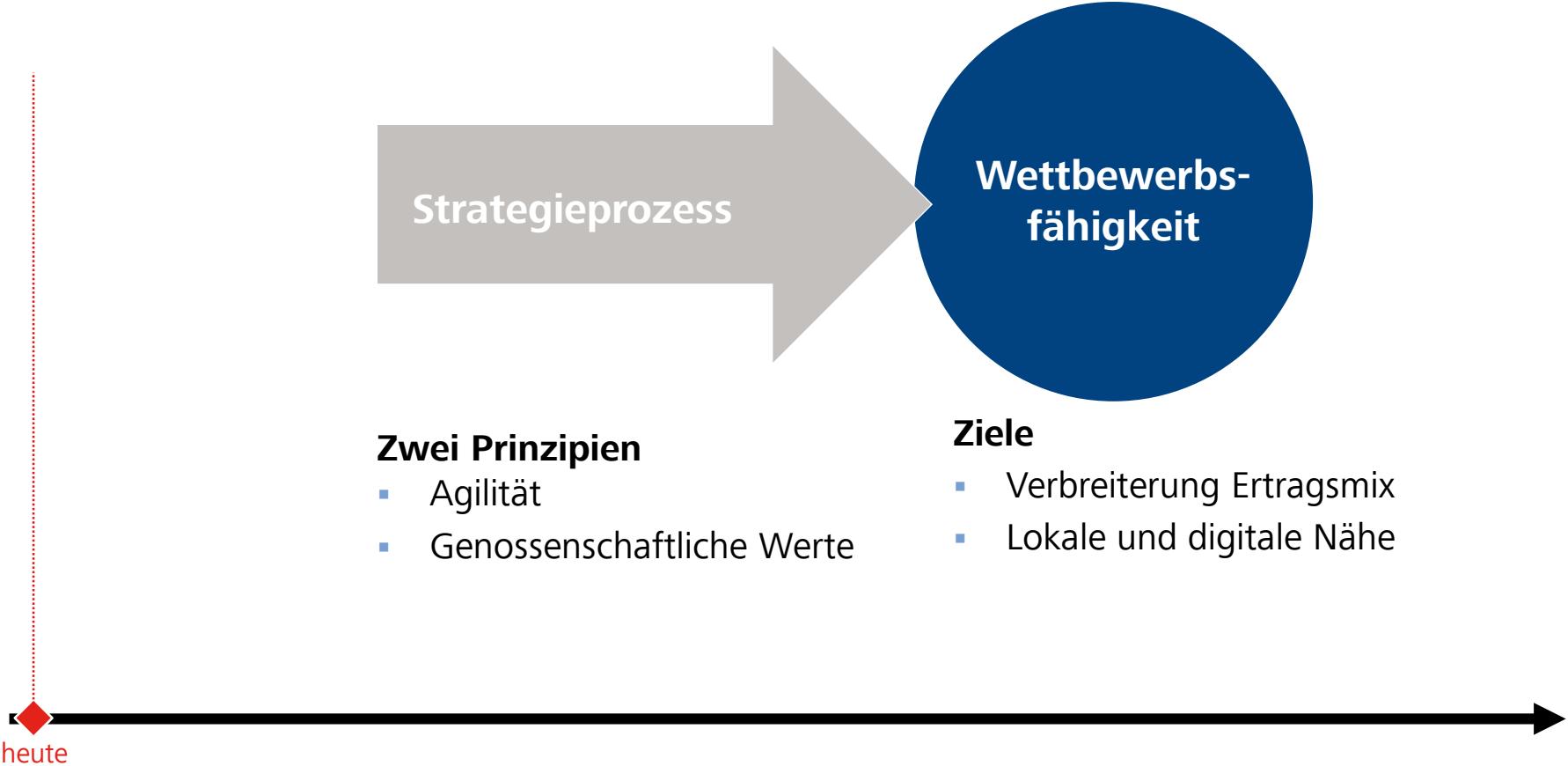
Aufarbeitung fast abgeschlossen

Grosses Mandat mit hoher Geschwindigkeit



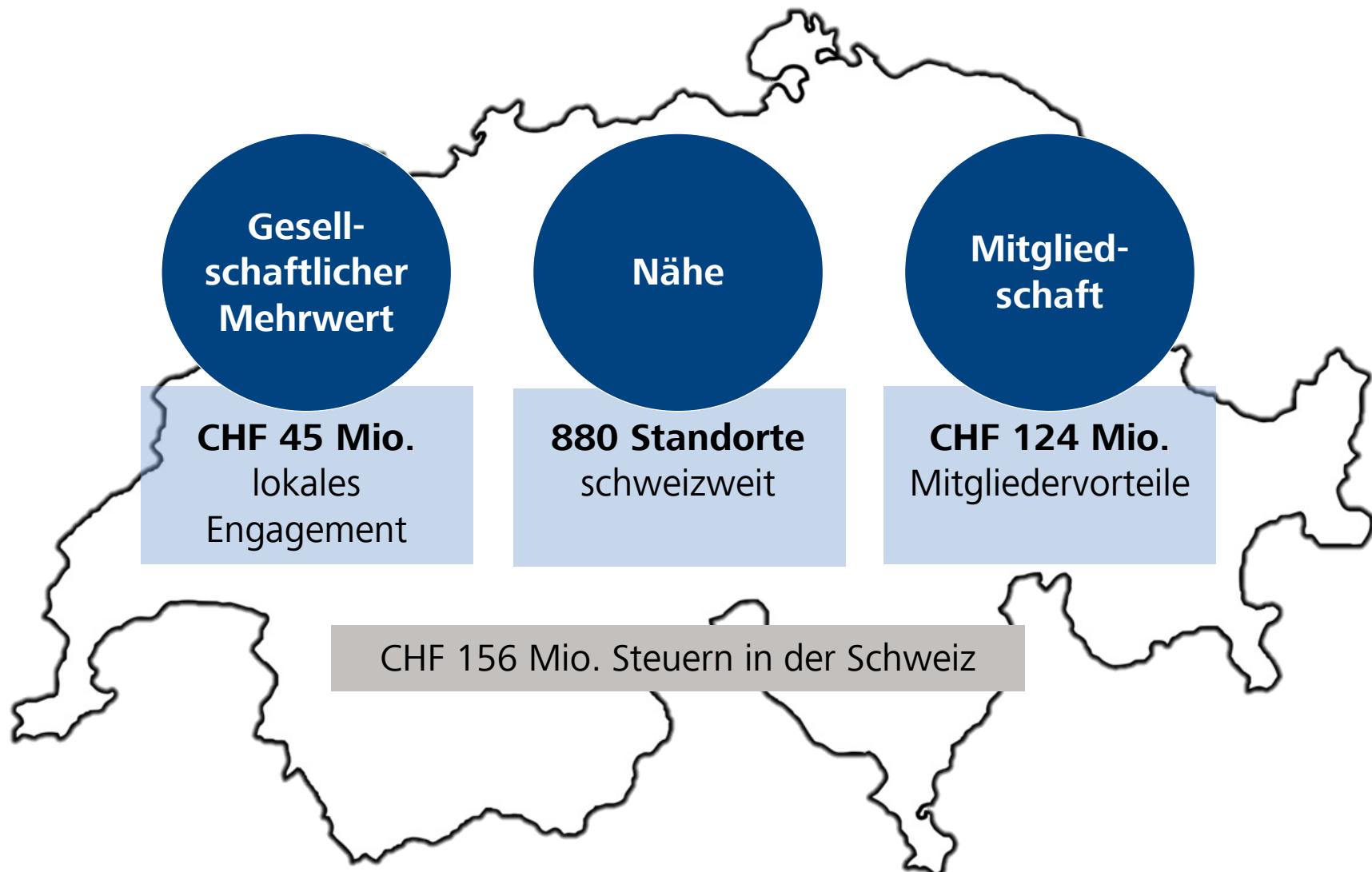
Fokus auf Transformation

2019 mit weichenstellenden Themen



Raiffeisen ist stark in der Schweiz verankert

170 Millionen an Mitglieder, Vereine und Verbände



1. Geschäftsjahr 2018

Heinz Huber, Vorsitzender der Geschäftsleitung

2. Geschäftsjahr 2018 aus Sicht der Raiffeisenbanken

Ivan Köpfli, Vorsitzender der Bankleitung Raiffeisenbank Rigi

3. Ausblick

Heinz Huber, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Gutes operatives Ergebnis

Stabiles Kerngeschäft

+ 6,3 Mrd.

Nettöneugeldzufluss*
Kundenvertrauen bleibt
hoch

+ 4,0%

Hypothekarvolumen
Kontinuierliches Wachstum
von CHF 173 auf 180 Mrd.

+ 39 Mio.

Zinsengeschäft (brutto)*
Zuwachs von CHF 2'240 auf
2'279 Mio.

+ 2,8%

Kundeneinlagen*
Beachtliche Zunahme von
CHF 161 auf 166 Mrd.

541 Mio.

Gruppengewinn
Sondereffekte von CHF 270
Mio. schmälern Gewinn

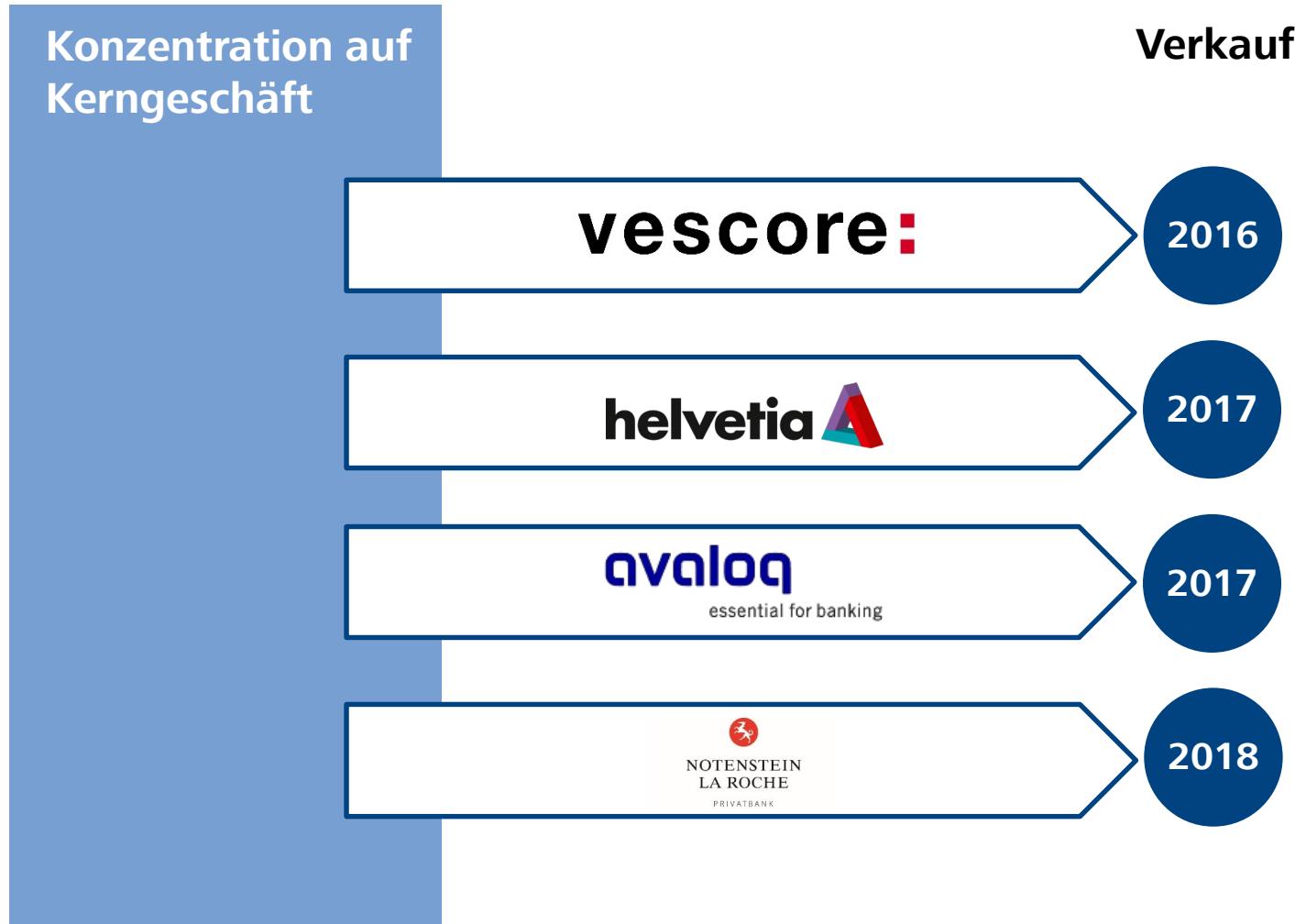
17,5%

Kernkapitalquote
Starke Kapitalisierung

* Raiffeisen Gruppe ohne Notenstein La Roche

Entflechtungsstrategie fast abgeschlossen

Notenstein La Roche an Vontobel verkauft



Sondereffekte prägen das Ergebnis

Wesentliche Ereignisse im Umfang von CHF 270 Mio.

1

**Neubeurteilung der Werthaltigkeit von
Beteiligungen führt zu Wertberichtigungen
und Rückstellungen**

CHF 201 Mio.

2

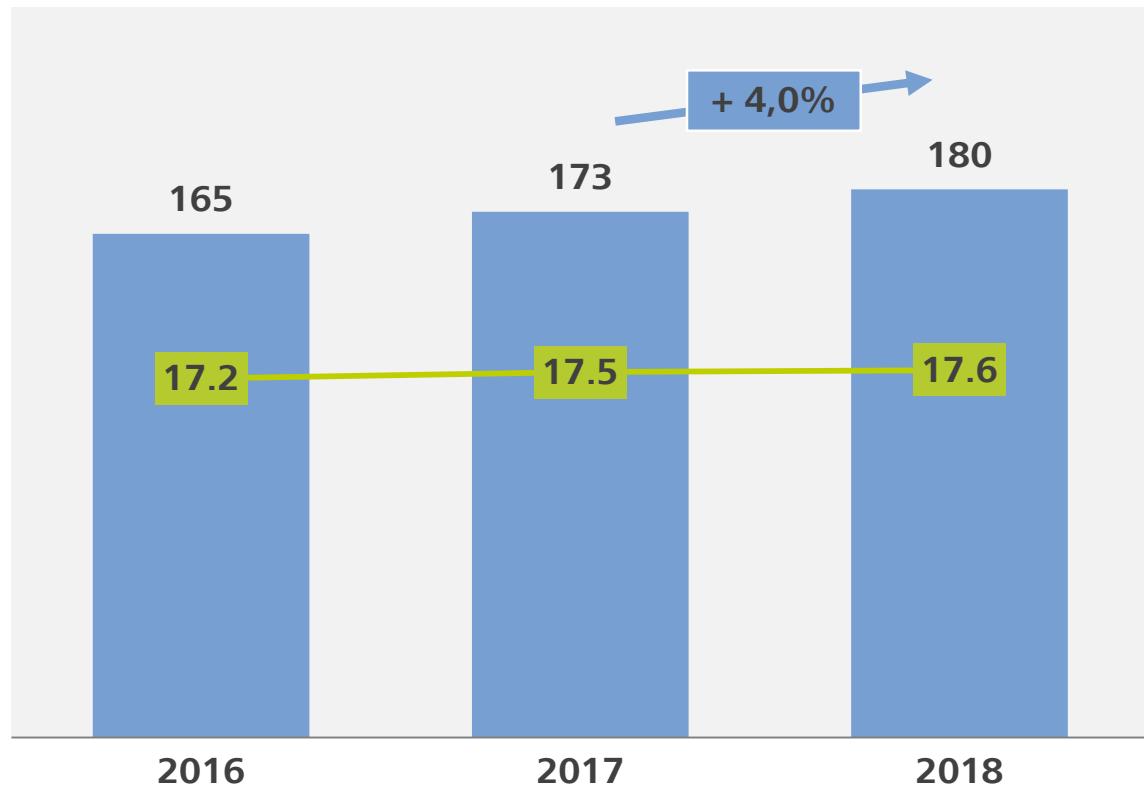
**Rückstellungen im Zusammenhang mit dem
Kauf von Arizon Sourcing AG**

CHF 69 Mio.

Starke Marktstellung bei Hypotheken ausgebaut

Leichter Anstieg des Marktanteils

Hypothekarvolumen in Mrd. CHF



- **Erfreulicher Zuwachs** bei den Hypothekarforderungen um **CHF 7 Mrd.**
- **Marktanteil** konnte **leicht ausgebaut** werden
- **Wachstum** bewegt sich im Hypothekargeschäft **leicht über Marktniveau**

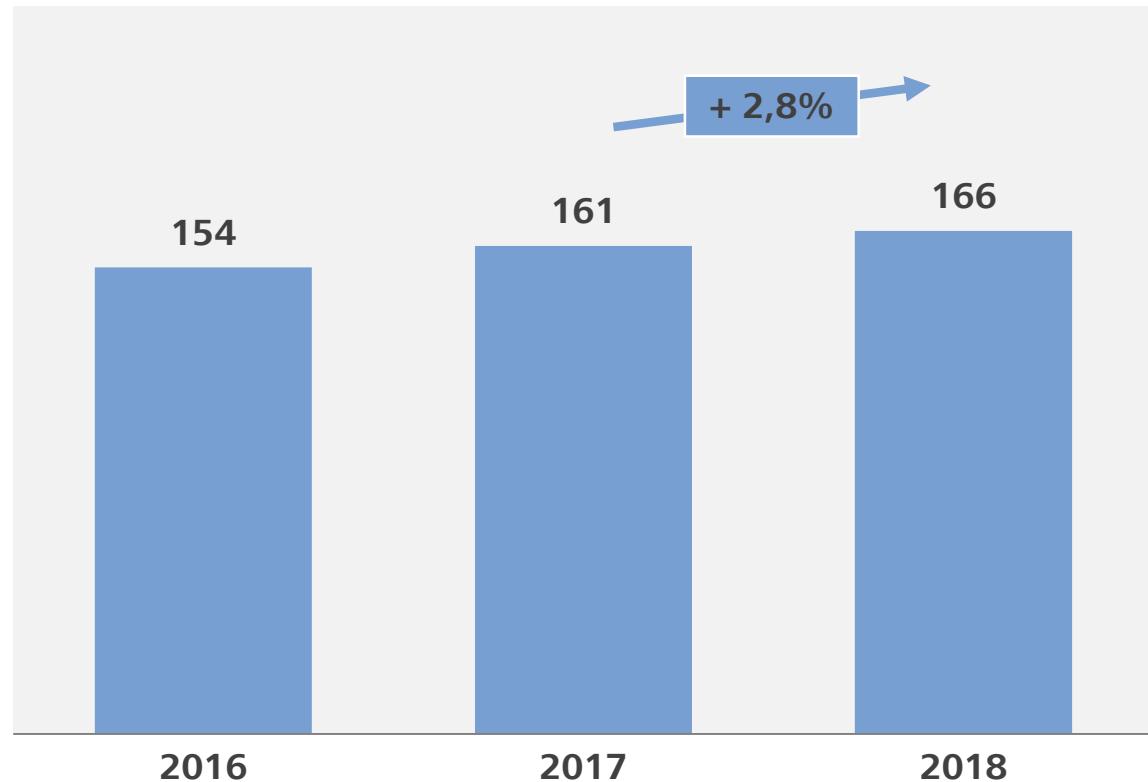
Legende:

- Hypothekarforderungen
- Marktanteil in %

Wachstum bei den Kundeneinlagen

Kundenvertrauen bleibt hoch

Kundeneinlagen in Mrd. CHF*



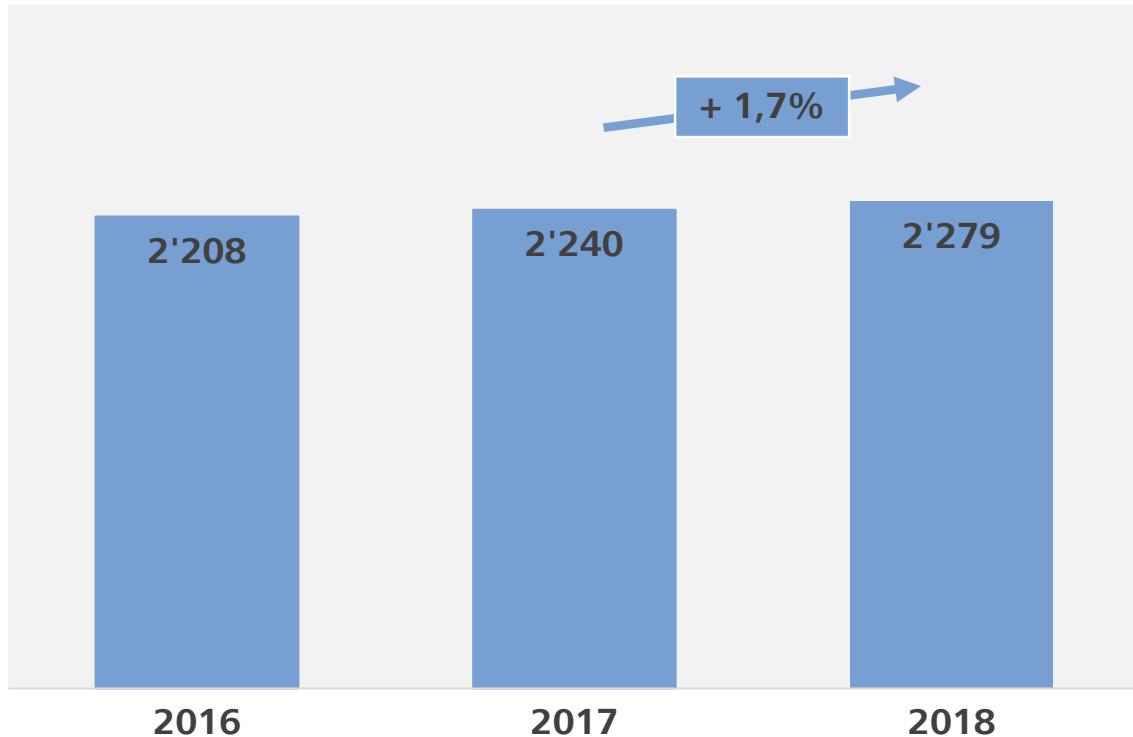
- **Anstieg** bei den Kundeneinlagen **um CHF 4 Mrd.**
- Abgeschwächtes Wachstum im Vergleich zu den Vorjahren; **gleichermassen tieferes Marktwachstum**
- **Verschiebungen** in **Wertschriftendepots**

* Raiffeisen Gruppe ohne Notenstein La Roche

Operative Ertragsstärke

Hauptertragspfeiler mit erfreulichem Zuwachs

Bruttoerfolg Zinsengeschäft in Mio. CHF*



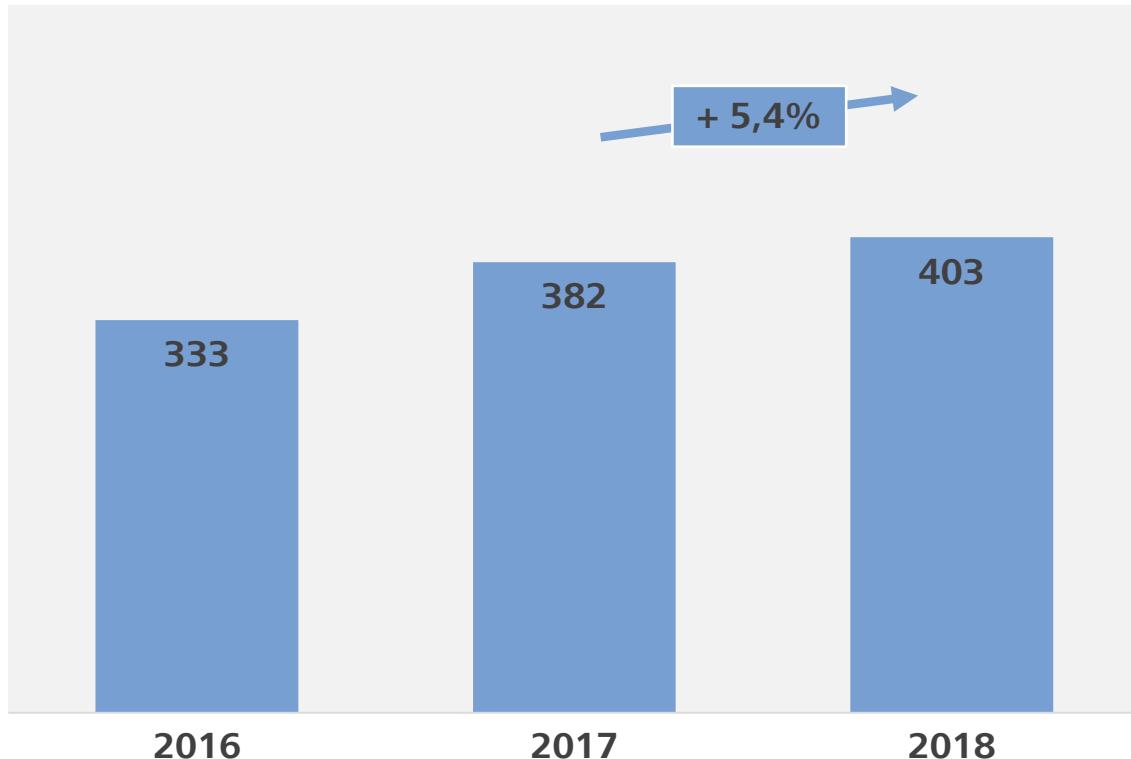
- **Zunahme des Bruttoerfolgs Zinsengeschäft** trotz angespannter Margensituation um **CHF 39 Mio.**
- Anstieg dank der **erfreulichen Entwicklung im Hypothekargeschäft**

* Raiffeisen Gruppe ohne Notenstein La Roche

Operative Ertragsstärke

Starkes Kommissionsgeschäft

Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft in Mio. CHF*



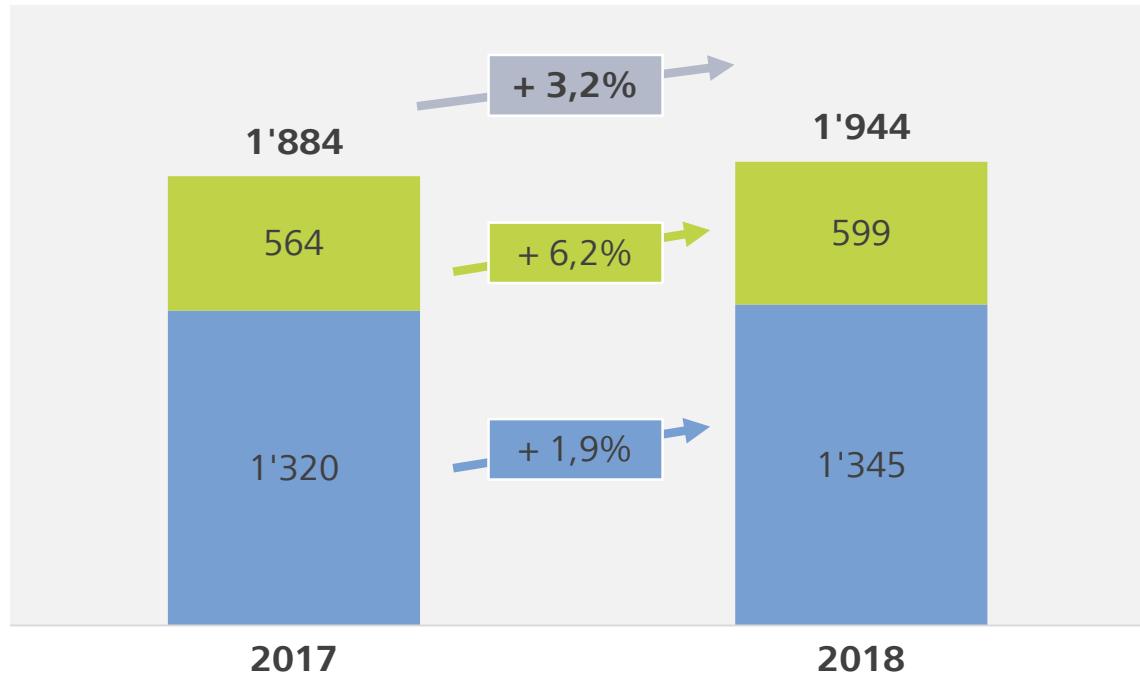
- **Deutlicher Anstieg** des Erfolgs aus dem **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft** um **CHF 21 Mio.**
- **Höhere Erträge** aus dem **Wertschriften- und Anlagegeschäft** der Raiffeisenbanken und Niederlassungen

* Raiffeisen Gruppe ohne Notenstein La Roche

Leicht höherer Geschäftsaufwand

Aufwendungen für neues Kernbankensystem

Geschäftsaufwand in Mio. CHF*



- Höhere Aufwände vor allem im Zusammenhang mit der **Einführung des neuen Kernbankensystems**

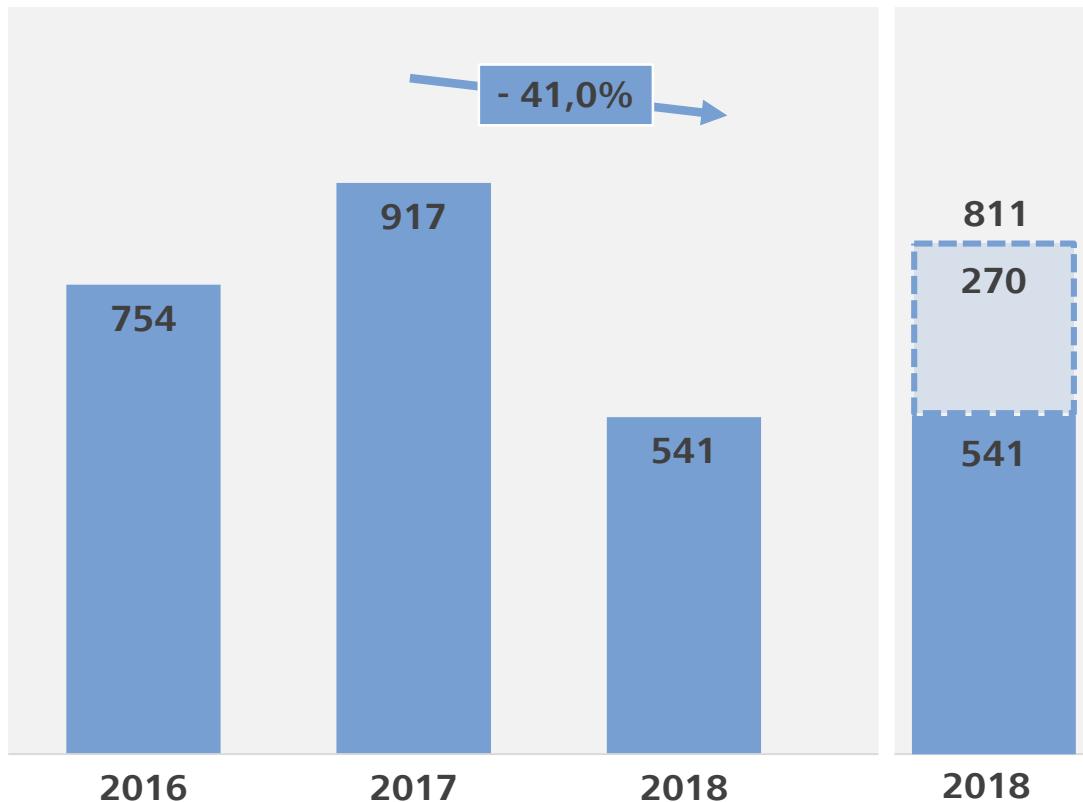
Legende:

- Personalaufwand
- Sachaufwand

Einmalige Faktoren belasten das Geschäftsjahr

Gewinn ohne Sondereffekte auf gewohntem Niveau

Gruppengewinn in Mio. CHF



- **Sondereffekte** im Umfang von CHF 270 Mio. widerspiegeln sich in Entwicklung des Gruppengewinns
- **2017 Rekordjahr** infolge Verkaufsgewinne Beteiligungen und hohe Aktivierungen Kernbankensystem
- **Ergebnis ohne Sondereffekte** höher als frühere Jahre (vor 2017)
- Trotz tieferem Ergebnis **Stärkung der Reserven für allgemeine Bankrisiken** von **CHF 120 Mio.**

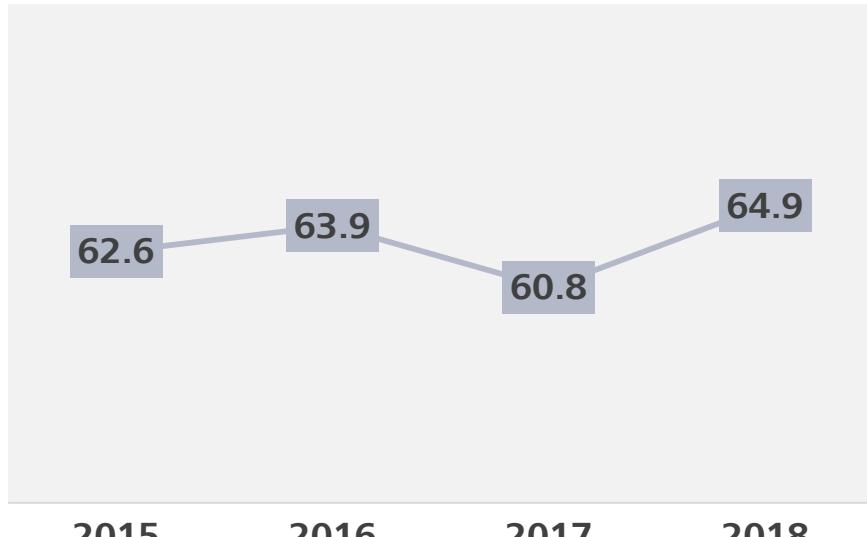
Legende:

- Gruppengewinn
- Sondereffekte

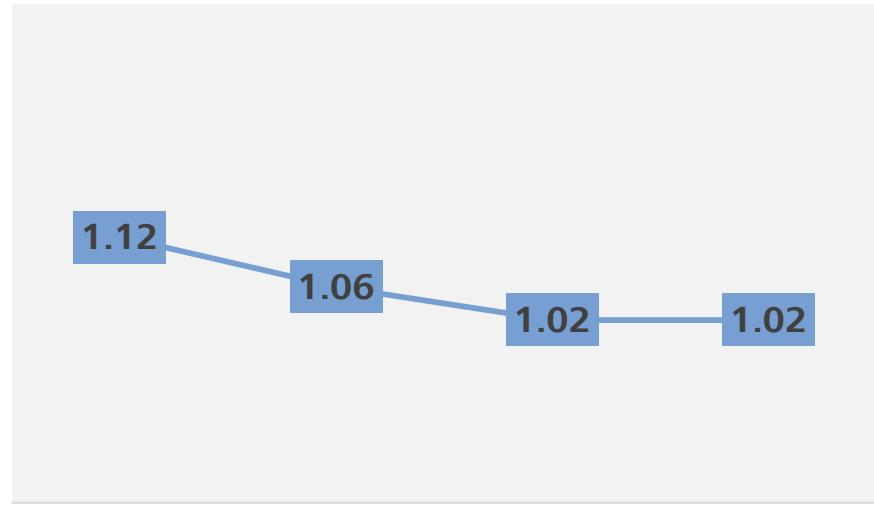
Cost-Income-Ratio beeinflusst durch Sondereffekte

Margensituation bleibt angespannt

Cost-Income-Ratio in %



Zinsmarge in %

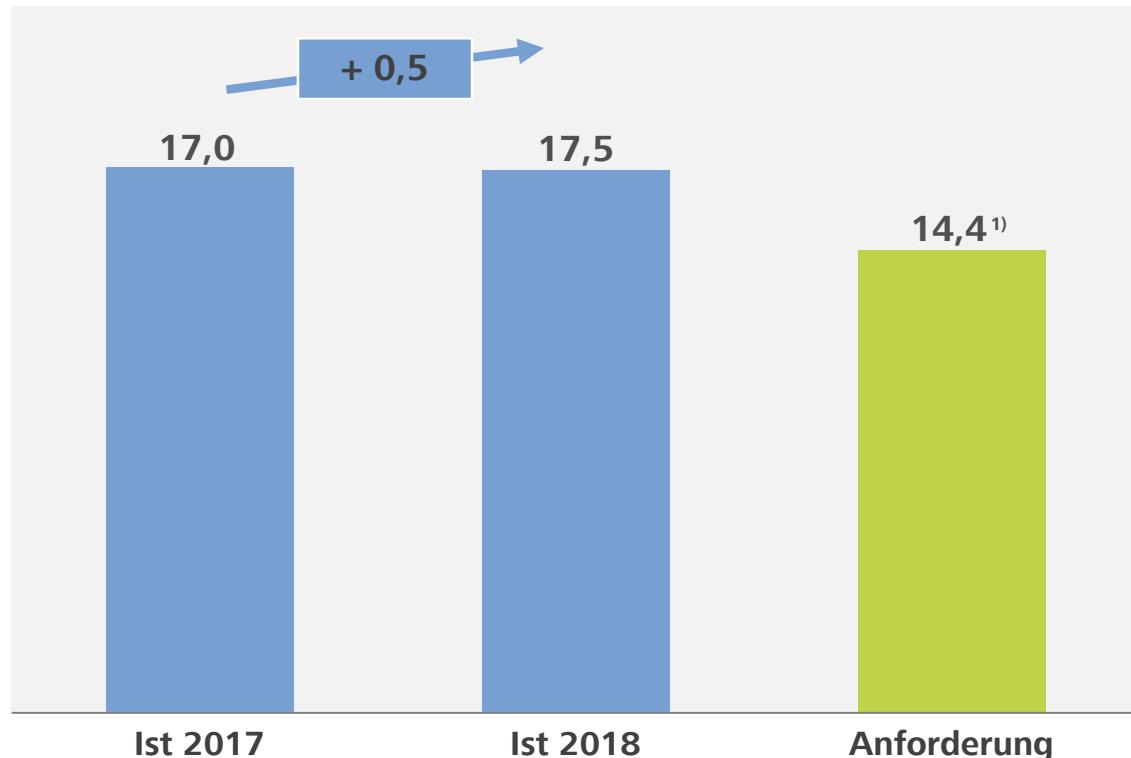


- **Sondereffekte** wiederspiegeln sich auch im **Anstieg der Cost-Income-Ratio**
- **Gleichbleibende Zinsmarge**
- **Anhaltender Margendruck**

Starke Kapitalisierung

Anforderungen problemlos erfüllt

Risikogewichtete Kernkapitalquote in %



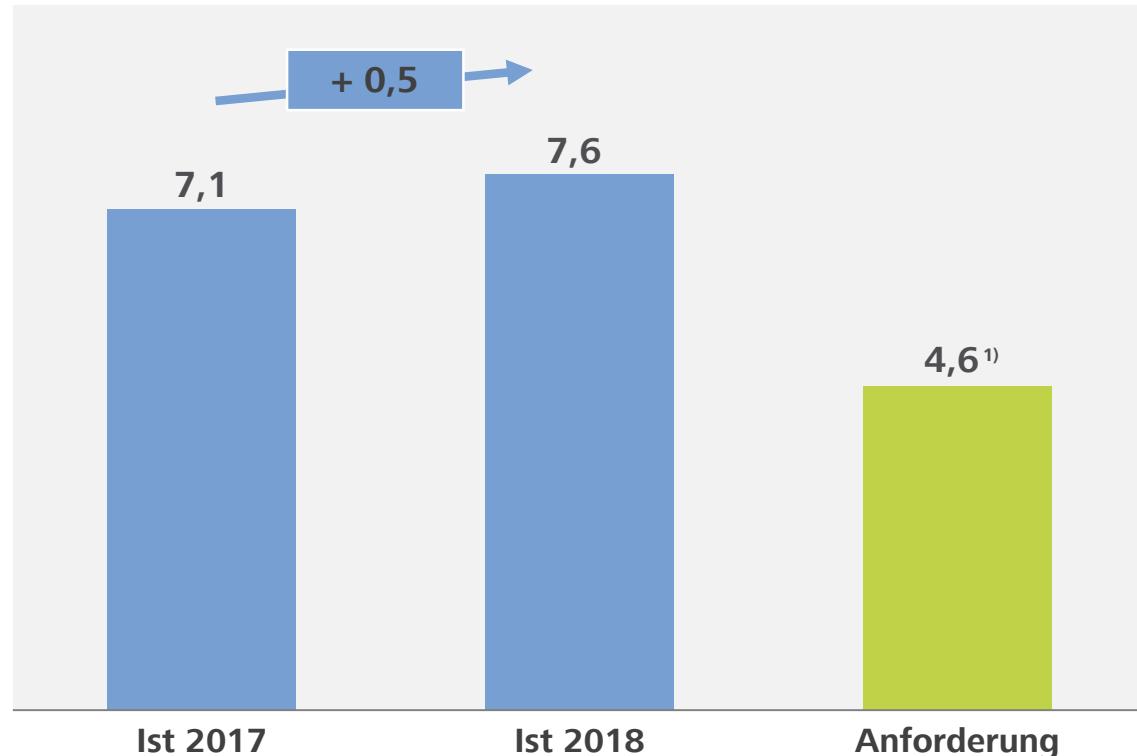
¹⁾ Going-concern-Anforderung «fully applied»

- **Anstieg der Kernkapitalquote** um 0,5 Prozentpunkte
- **Heutige** risikogewichtete **Anforderungen** problemlos **erfüllt**
- **Quantitativ und qualitativ** starke Kapitalbasis
- **Zukünftige** Total-Loss-Absorbing-Capacity **Anforderungen können in der siebenjährigen Übergangsfrist gut erfüllt werden**

Starke Kapitalisierung

Anforderungen Leverage Ratio deutlich übertrffen

Ungewichtete Kernkapitalquote (Leverage Ratio) in %

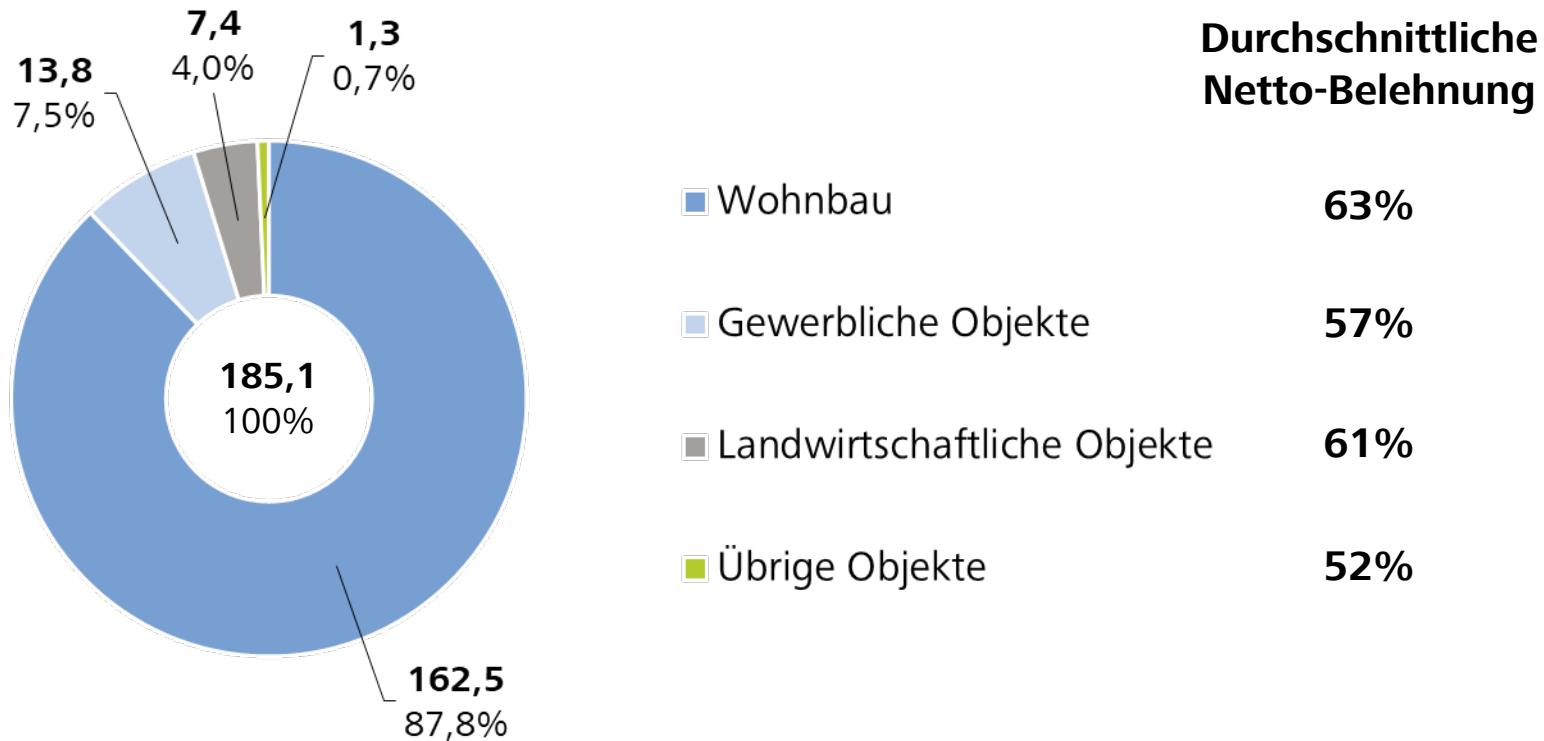


¹⁾ Going-concern-Anforderung «fully applied»

Kreditportfolio der Raiffeisen Gruppe

Vorwiegend Wohnliegenschaften

Aufteilung Kredit Exposure - Hypotheken in Mrd. CHF / Anteil in Prozent



1. Geschäftsjahr 2018

Heinz Huber, Vorsitzender der Geschäftsleitung

2. Geschäftsjahr 2018 aus Sicht der Raiffeisenbanken

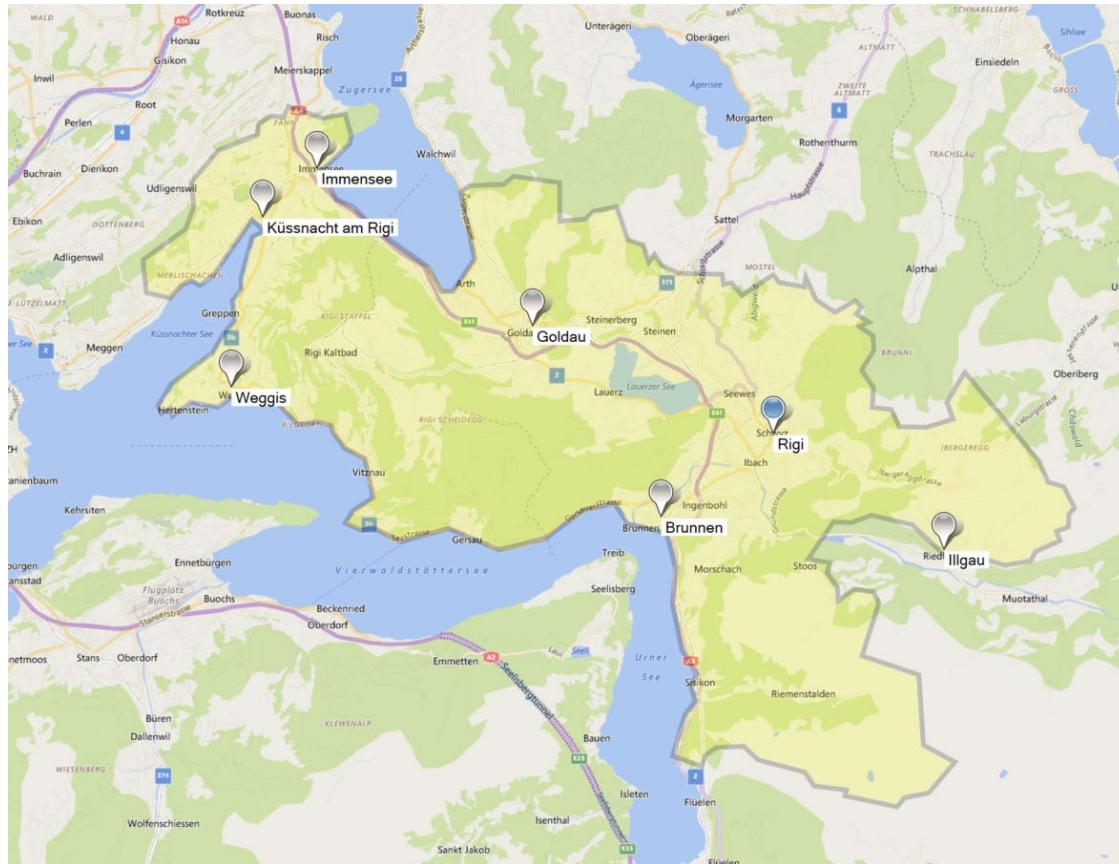
Ivan Köpfli, Vorsitzender der Bankleitung Raiffeisenbank Rigi

3. Ausblick

Heinz Huber, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Raiffeisenbank Rigi

Nah am Kunden durch lokale Verankerung



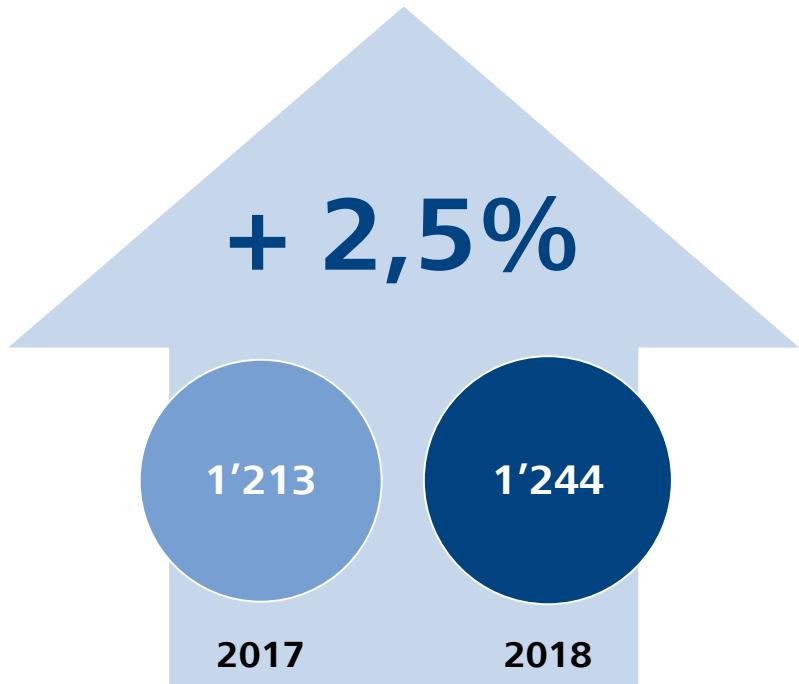
In Kürze:

- 7 Standorte
- 61 Mitarbeitende
- 17'436 Mitglieder
- 25'674 Kunden

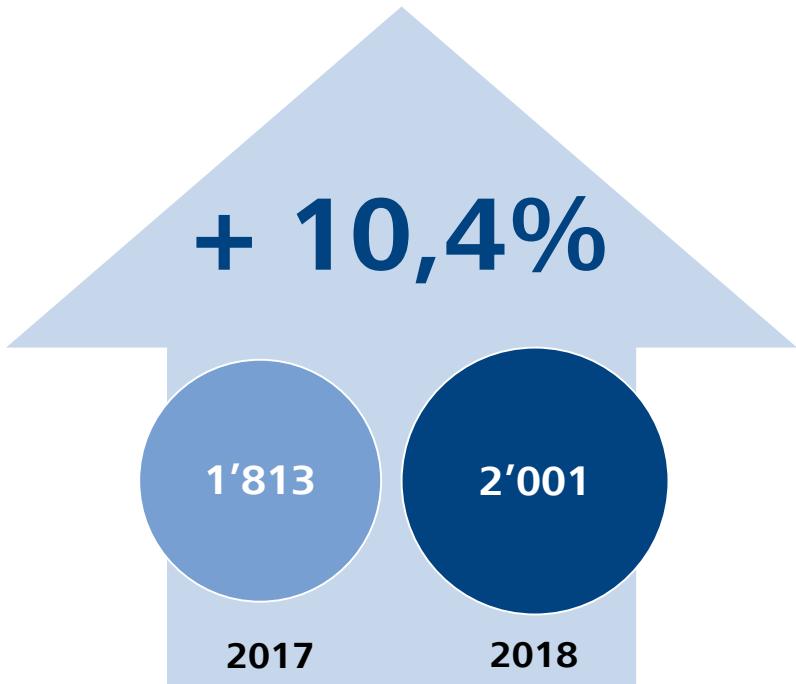
Kundenvertrauen ist ungebrochen

Erhöhung Kundeneinlagen und Wertschriftdespots

Auszug aus dem Jahresabschluss 2018 der Raiffeisenbank Rigi



Kundeneinlagen in Mio. CHF

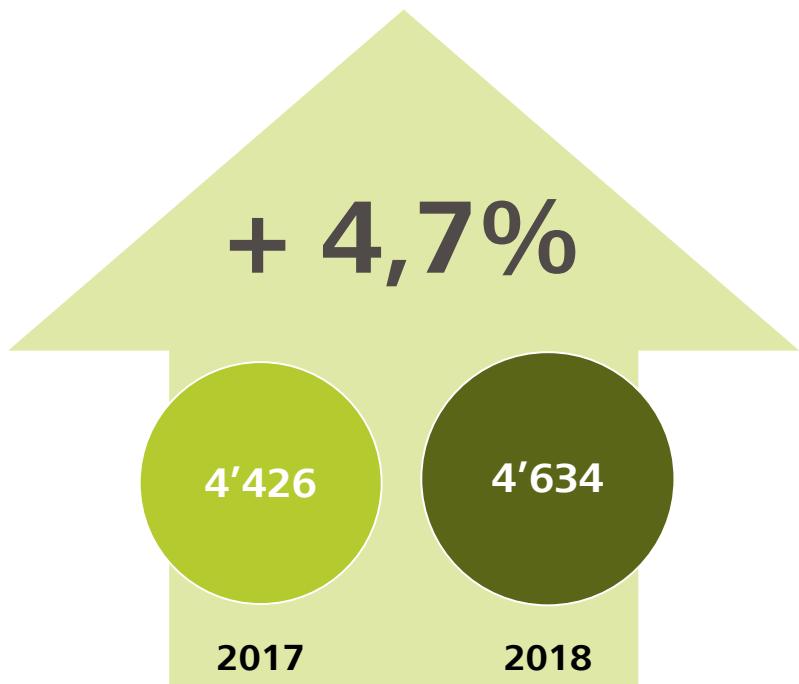


Wertschriftdespots (Anzahl)

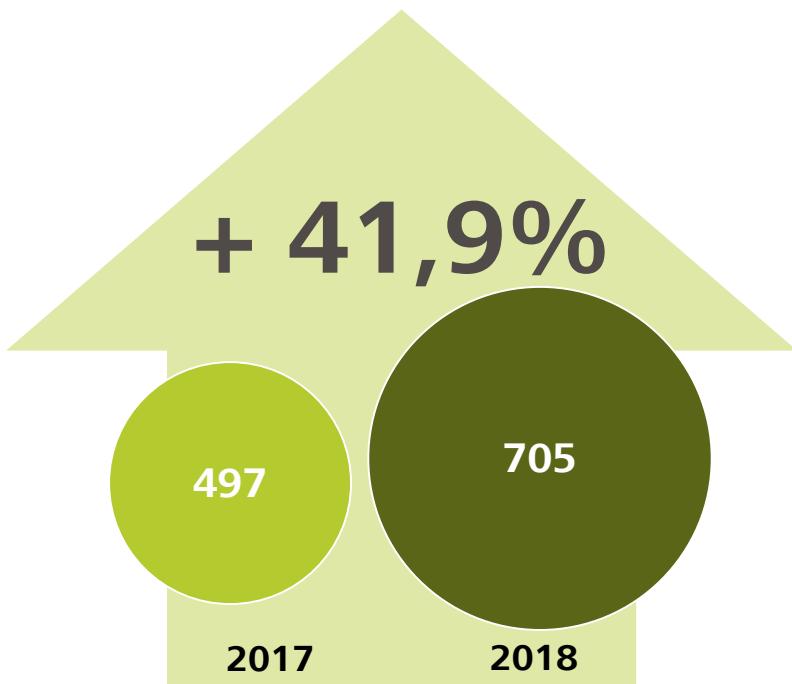
Die Nähe zu den Kunden zahlt sich aus

Vorsorge ist ein wichtiges Thema

Auszug aus dem Jahresabschluss 2018 der Raiffeisenbank Rigi



Vorsorgepläne (Anzahl)



Vorsorgedepots (Anzahl)

1. Geschäftsjahr 2018

Heinz Huber, Vorsitzender der Geschäftsleitung

2. Geschäftsjahr 2018 aus Sicht der Raiffeisenbanken

Ivan Köpfli, Vorsitzender der Bankleitung Raiffeisenbank Rigi

3. Ausblick

Heinz Huber, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Die Bedürfnisse der Kunden stehen im Zentrum

Potenzial im Ausbau der Kundenbeziehung



Unternehmertum

Unternehmen schweizweit, davon
ist jedes Dritte Raiffeisen-Kunde

Anlegen und Vermögen

der über 18-Jährigen in der Schweiz
hat keine Säule 3a

Wohnen

der Gebäude in der Schweiz sind
älter als 40 Jahre

Investitionen in Beratung

Lokale Verankerung beim Kunden



5'000
Raiffeisen-Berater



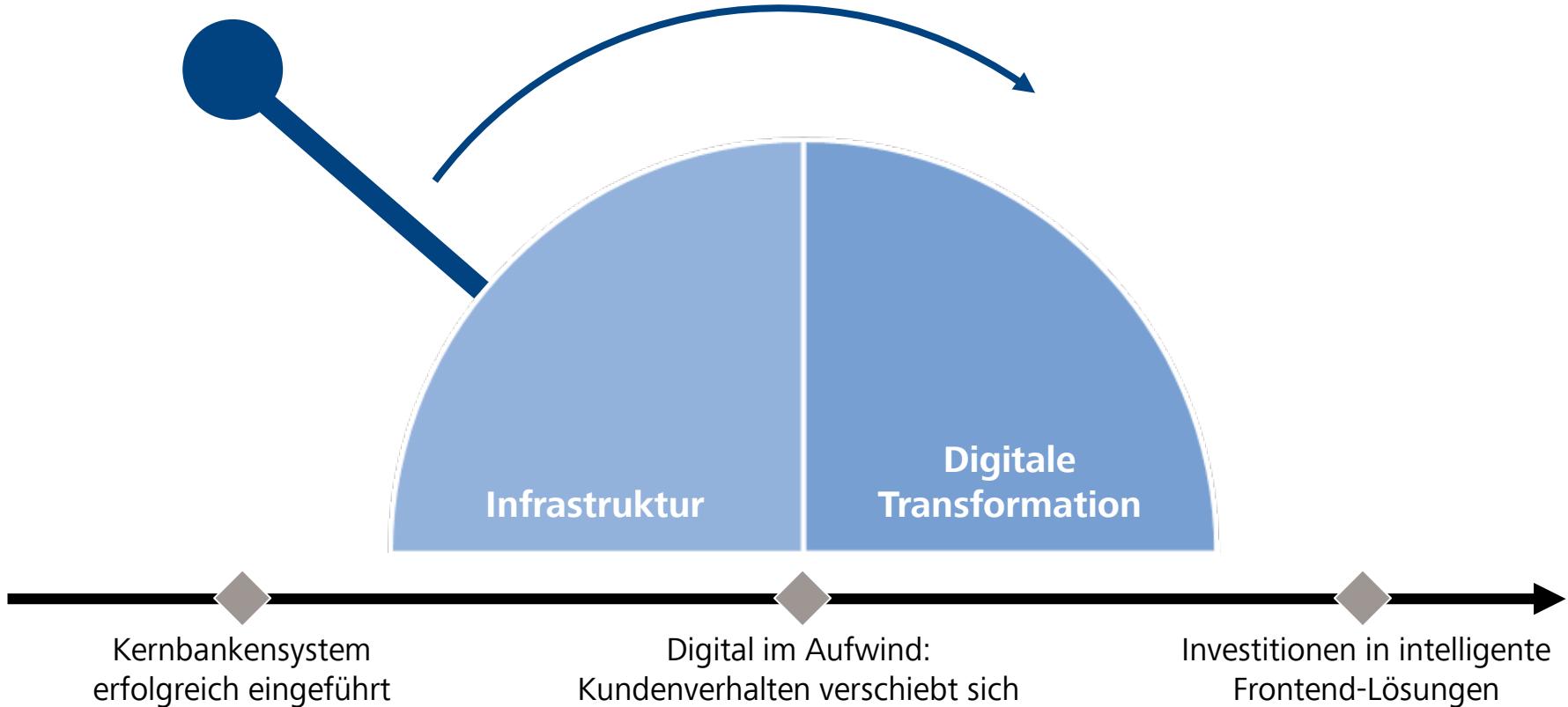
10'000 Vorsorge-
beratungen jährlich



5. Raiffeisen
Unternehmerzentrum
eröffnet

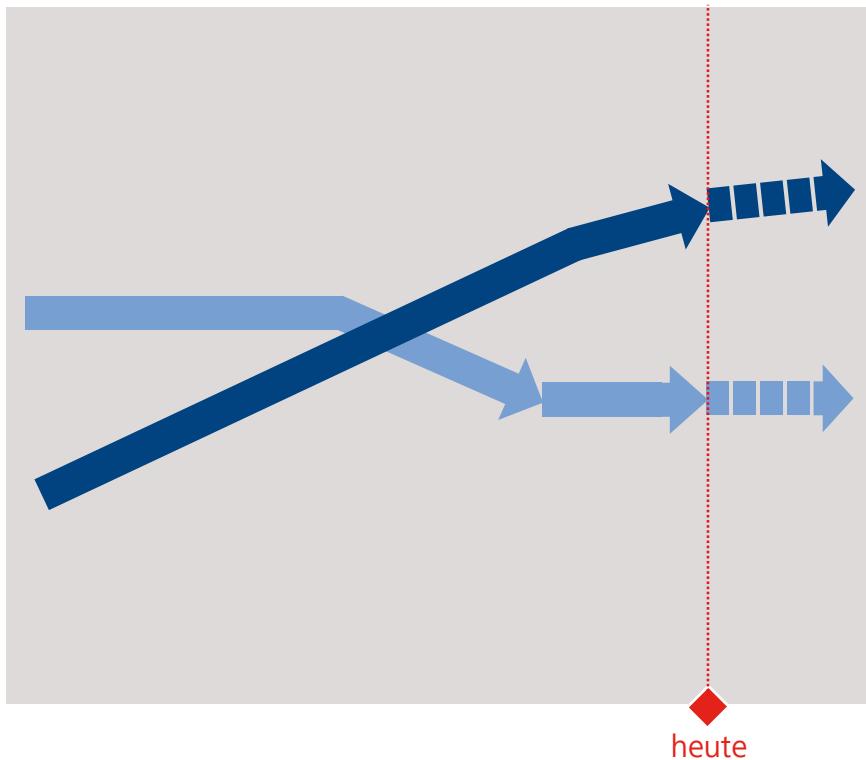
Basis für weitere Digitalisierungsschritte ist gelegt

Alle 246 Banken arbeiten jetzt auf einer Plattform



Marktprognose 2019

Hypothekenwachstum leicht abgeschwächt



Wohnimmobilienmarkt Schweiz

- Zinswende nicht in Sicht
- Keine Preiskorrektur
- Hypothekarvolumen legt nach wie vor moderat zu

Legende:

- Immobilienpreise
- Wachstumsrate Hypothekarvolumen

Fazit: Raiffeisen ist gut im Geschäft

Erfolgsmodell Raiffeisen weiter ausbauen

1

**Starkes Kerngeschäft bei den Raiffeisenbanken
trotz herausforderndem Umfeld**

2

Erneuerungsprozess erfolgreich



Danke für Ihre Aufmerksamkeit.

RAIFFEISEN