



Gutes operatives Ergebnis – Gewinn tiefer

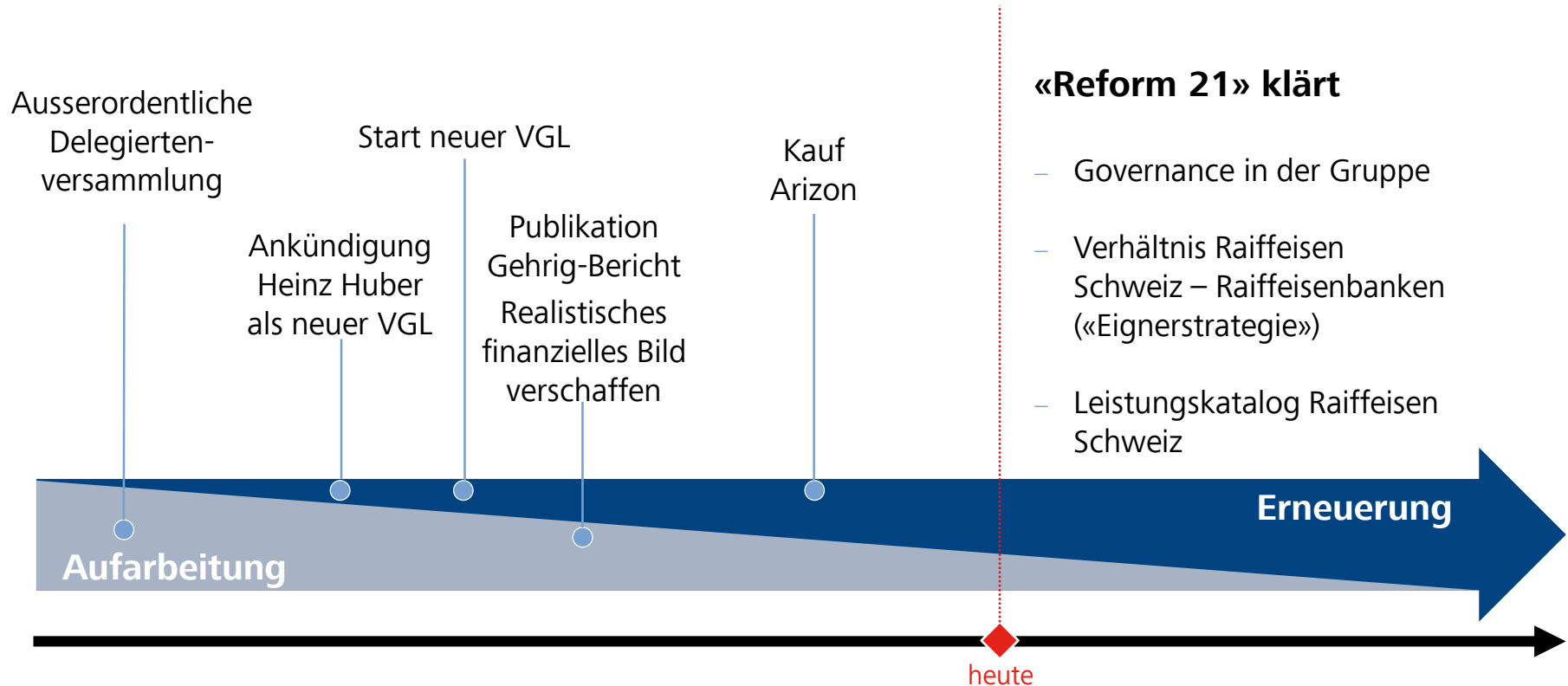
Bilanzmedienkonferenz der Raiffeisen Gruppe

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

Guy Lachappelle, Präsident des Verwaltungsrats

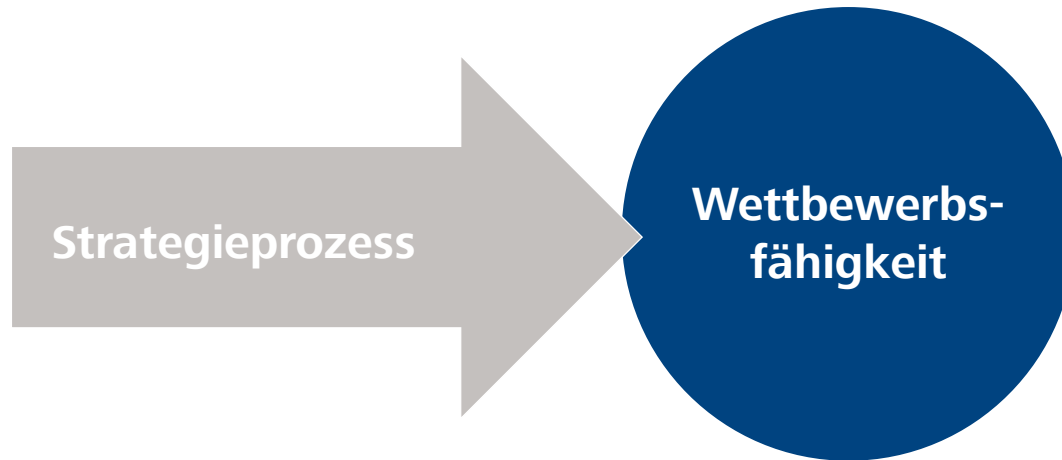
Aufarbeitung fast abgeschlossen

Grosses Mandat mit hoher Geschwindigkeit



Fokus auf Transformation

2019 mit weichenstellenden Themen



Zwei Prinzipien

- Agilität
- Genossenschaftliche Werte

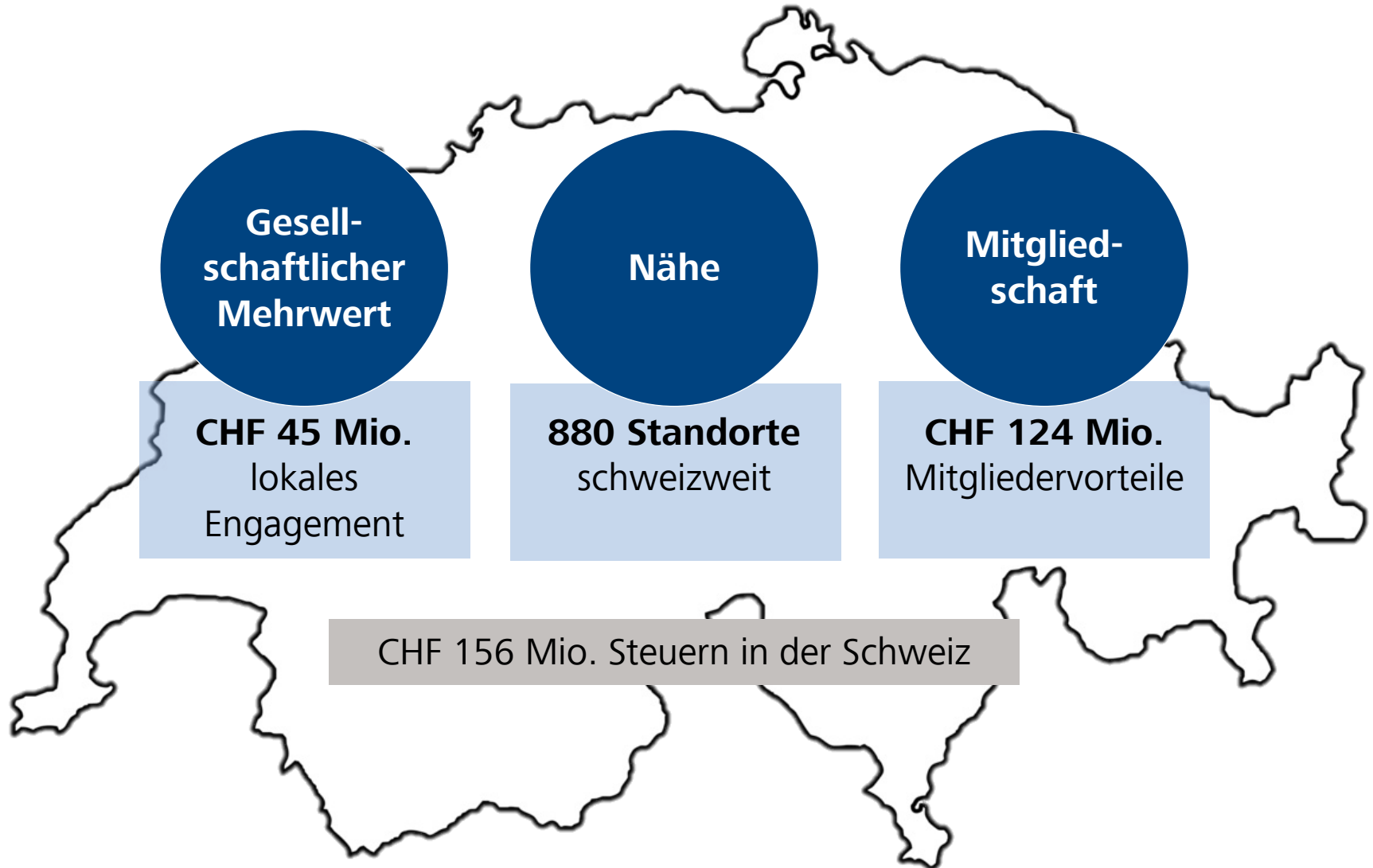
Ziele

- Verbreiterung Ertragsmix
- Lokale und digitale Nähe

heute

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.

Nettoneugeldzufluss*

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

Konzentration auf
Kerngeschäft

Verkauf

vescore 

2016

helvetia 

2017

avalog
essential for banking

2017


NOTENSTEIN
LA ROCHE
PRIVATBANK

2018

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

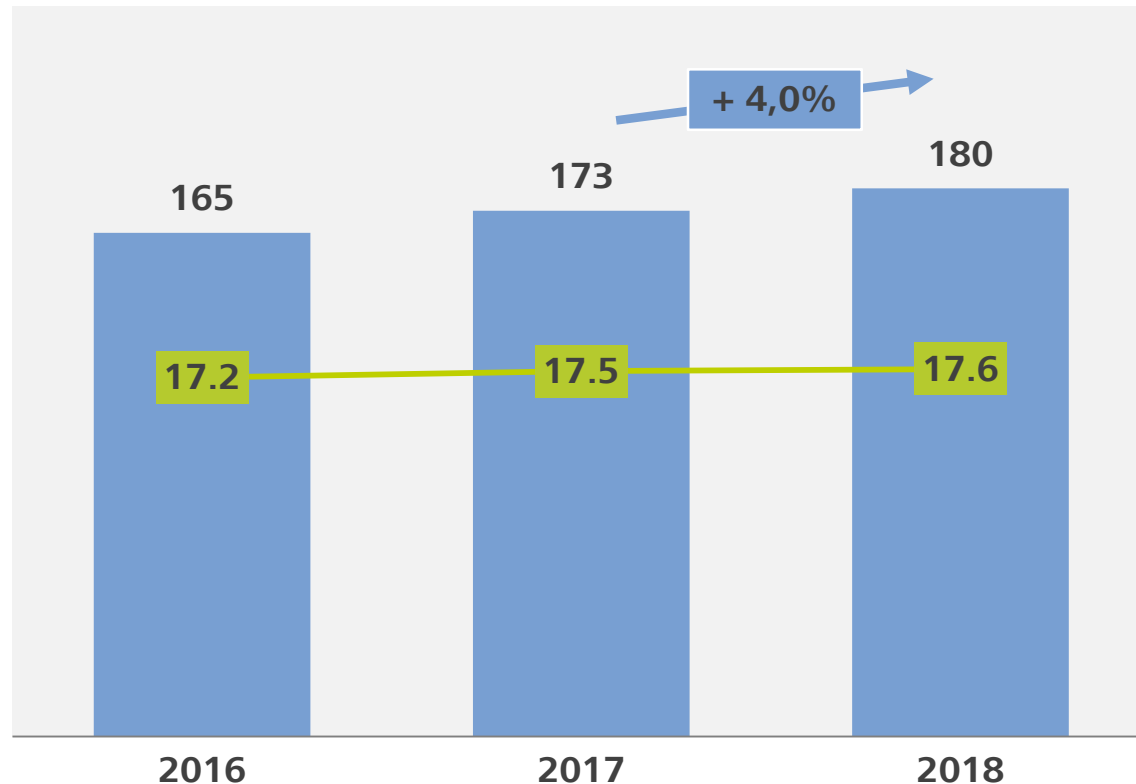
Rückstellungen im Zusammenhang mit dem Kauf von Arizon Sourcing AG

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**

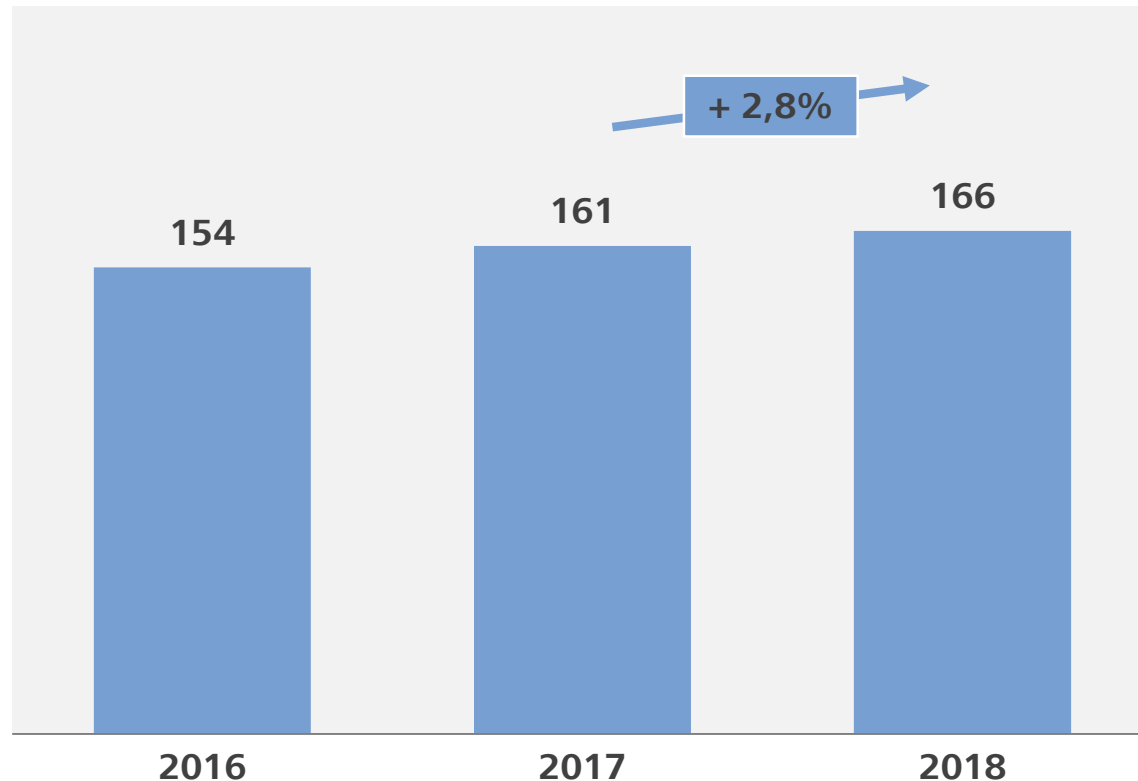
Legende:

- Hypothekarforderungen
- Marktanteil in %

Wachstum bei den Kundeneinlagen

Kundenvertrauen bleibt hoch

Kundeneinlagen in Mrd. CHF*



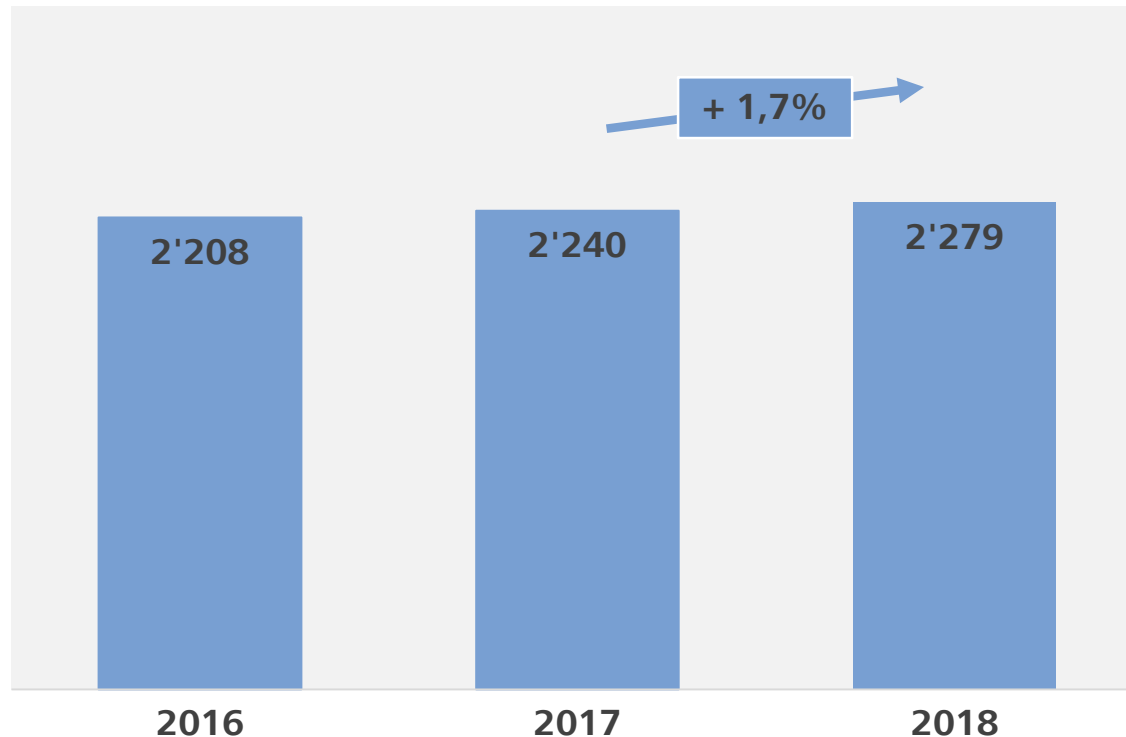
- **Anstieg** bei den Kundeneinlagen um **CHF 4 Mrd.**
- Abgeschwächtes Wachstum im Vergleich zu den Vorjahren; **gleichermaßen tieferes Marktwachstum**
- **Verschiebungen** in Wertschriftendepots

* Raiffeisen Gruppe ohne Notenstein La Roche

Operative Ertragsstärke

Hauptertragspfeiler mit erfreulichem Zuwachs

Bruttoerfolg Zinsengeschäft in Mio. CHF*



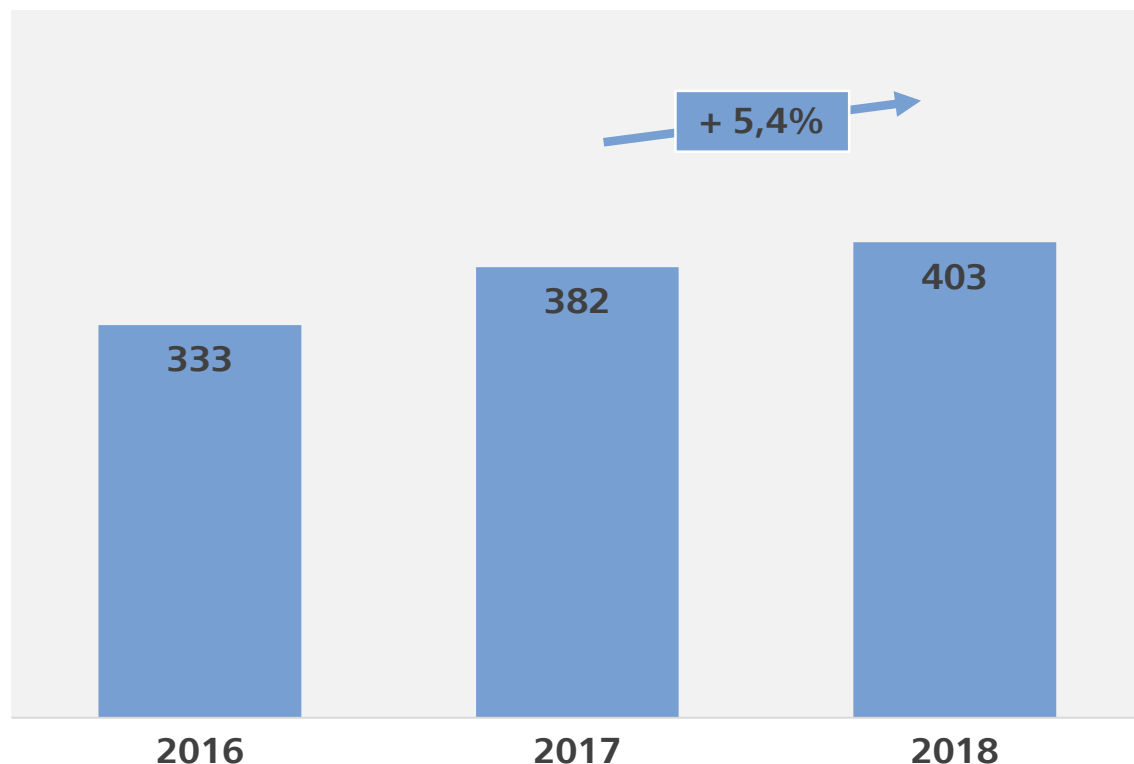
- **Zunahme des Bruttoerfolgs Zinsengeschäft** trotz angespannter Margensituation um **CHF 39 Mio.**
- Anstieg dank der **erfreulichen Entwicklung im Hypothekargeschäft**

* Raiffeisen Gruppe ohne Notenstein La Roche

Operative Ertragsstärke

Starkes Kommissionsgeschäft

Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft in Mio. CHF*



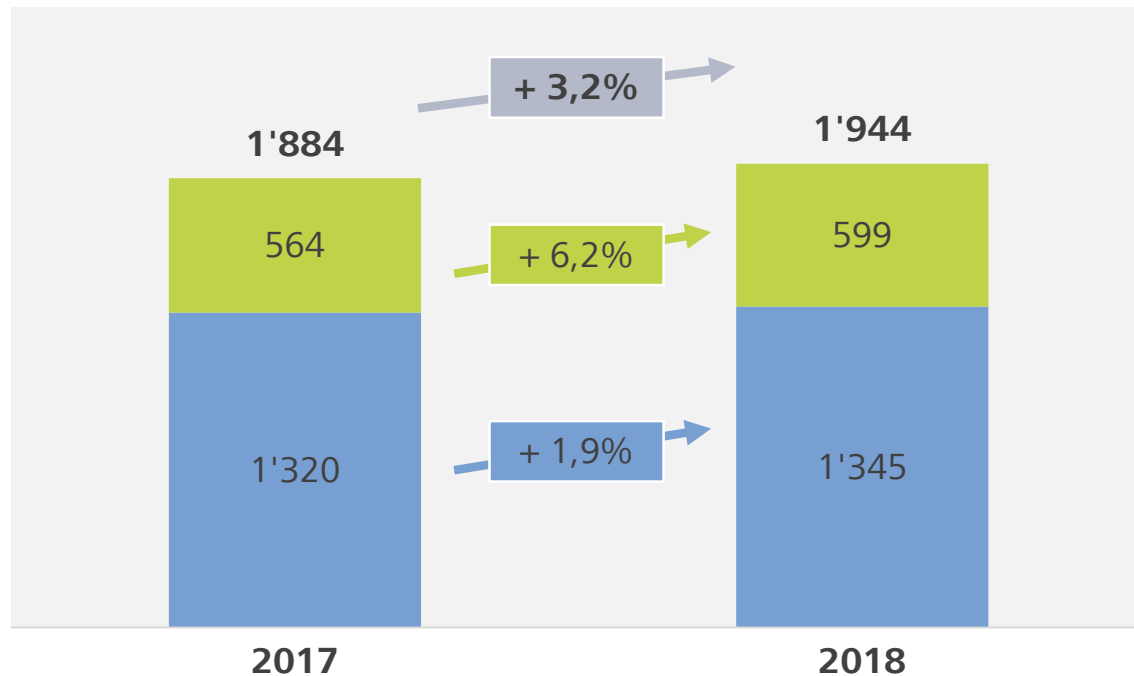
- **Deutlicher Anstieg** des Erfolgs aus dem **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft** um **CHF 21 Mio.**
- **Höhere Erträge** aus dem **Wertschriften- und Anlagegeschäft** der Raiffeisenbanken und Niederlassungen

* 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:

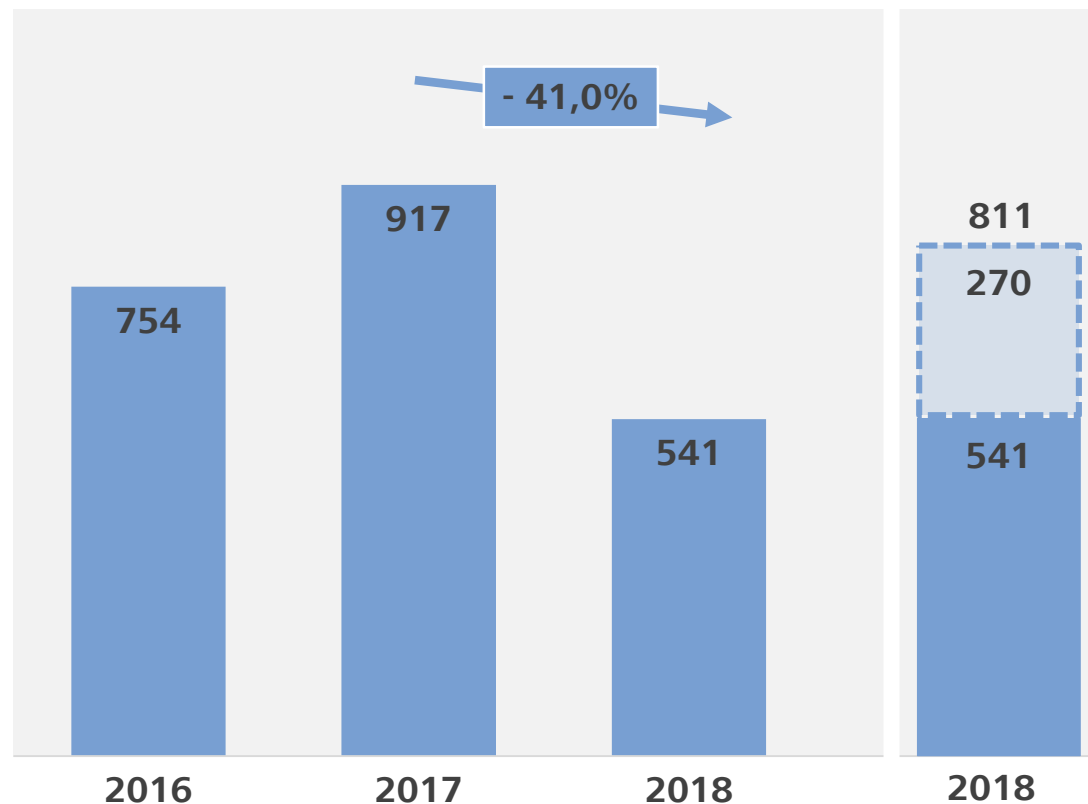
- Personalaufwand
- Sachaufwand

* Raiffeisen Gruppe ohne Notenstein La Roche

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.

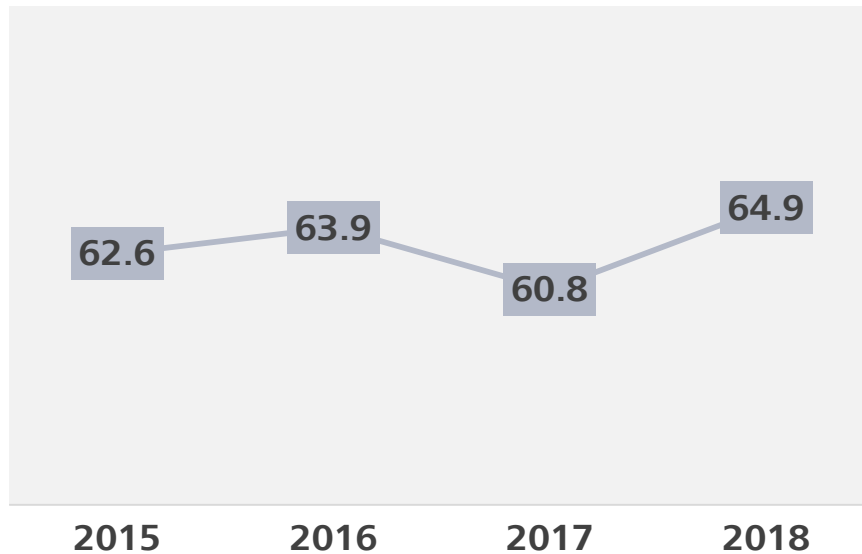
Legende:

- Gruppengewinn
- ▤ Sondereffekte

Cost-Income-Ratio beeinflusst durch Sondereffekte

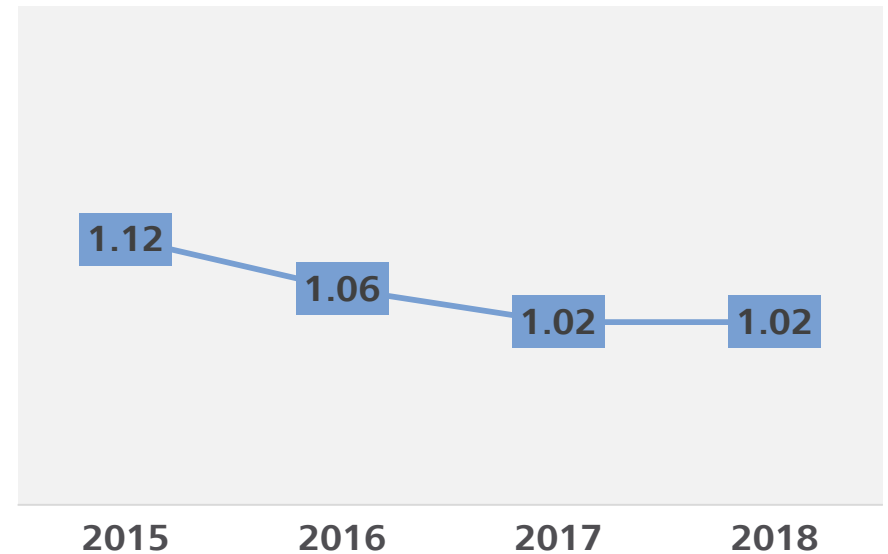
Margensituation bleibt angespannt

Cost-Income-Ratio in %



- **Sondereffekte** widerspiegeln sich auch im **Anstieg der Cost-Income-Ratio**

Zinsmarge in %

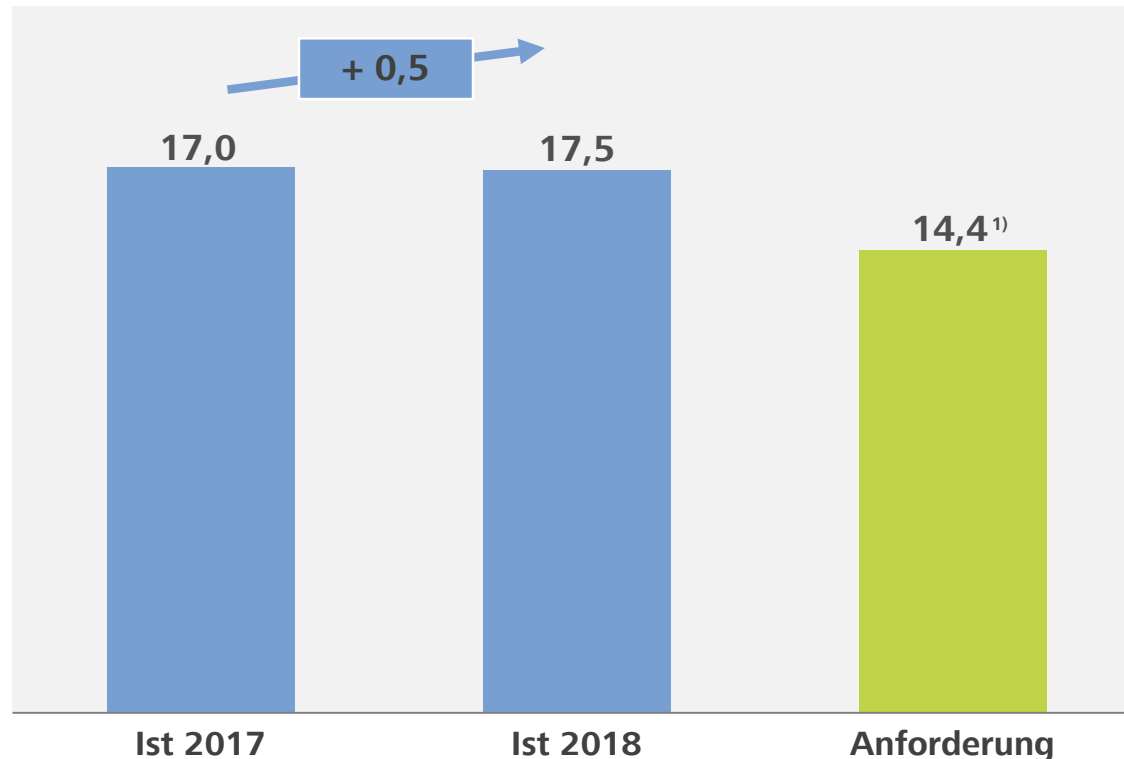


- **Gleichbleibende Zinsmarge**
- **Anhaltender Margendruck**

Starke Kapitalisierung

Anforderungen problemlos erfüllt

Risikogewichtete Kernkapitalquote in %



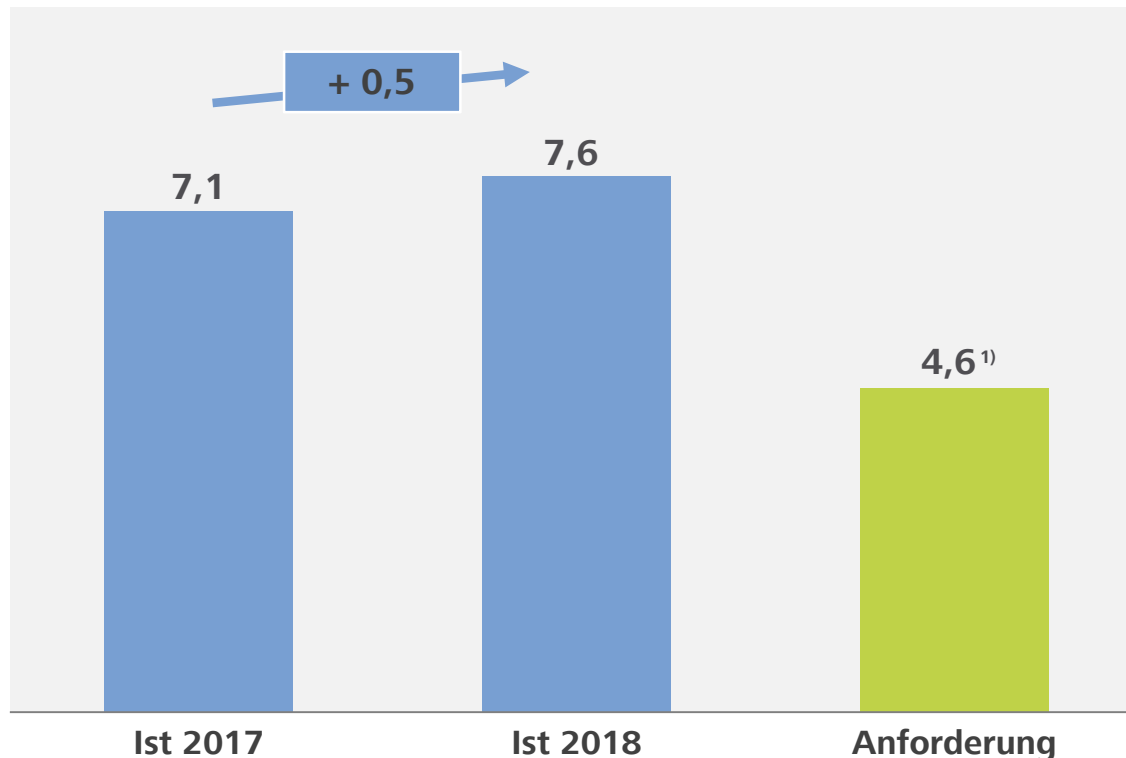
¹⁾ Going-concern-Anforderung «fully applied»

- **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 übertroffen

Ungewichtete Kernkapitalquote (Leverage Ratio) in %



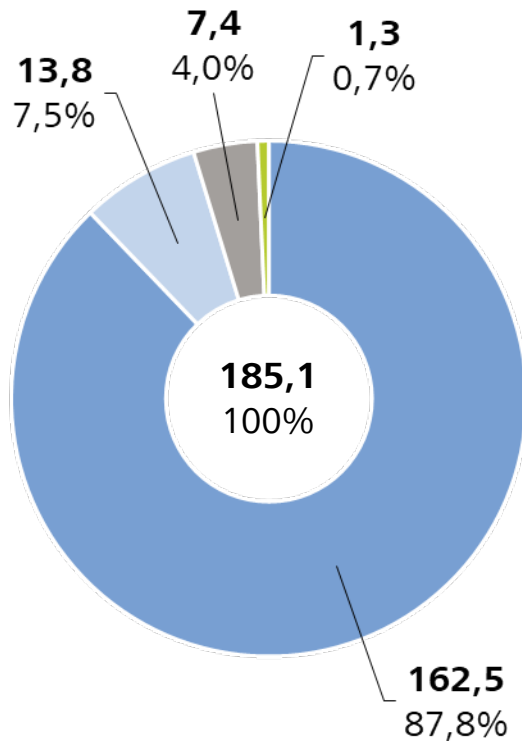
- Die **Steigerung der Leverage Ratio** ist auf die Erhöhung des Kernkapitals sowie auf die Reduktion der Bilanzsumme zurückzuführen
- **Heutige Anforderungen** an die Leverage Ratio **deutlich übertroffen**
- **Zukünftige** Total-Loss-Absorbing-Capacity-**Anforderungen bereits heute erfüllt**

¹⁾ Going-concern-Anforderung «fully applied»

Kreditportfolio der Raiffeisen Gruppe

Vorwiegend Wohnliegenschaften

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



	Durchschnittliche Netto-Belehnung
Wohnbau	63%
Gewerbliche Objekte	57%
Landwirtschaftliche Objekte	61%
Übrige Objekte	52%

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



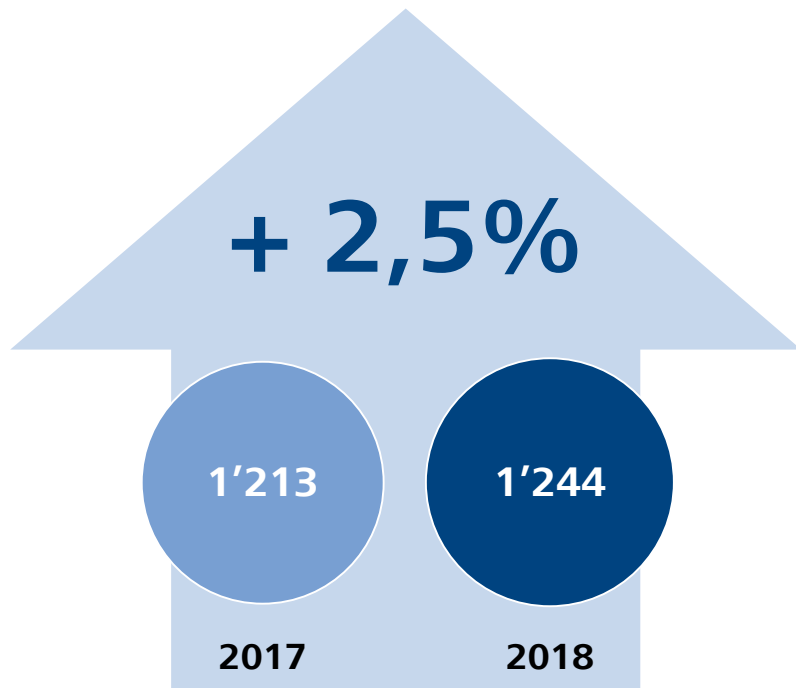
In Kürze:

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

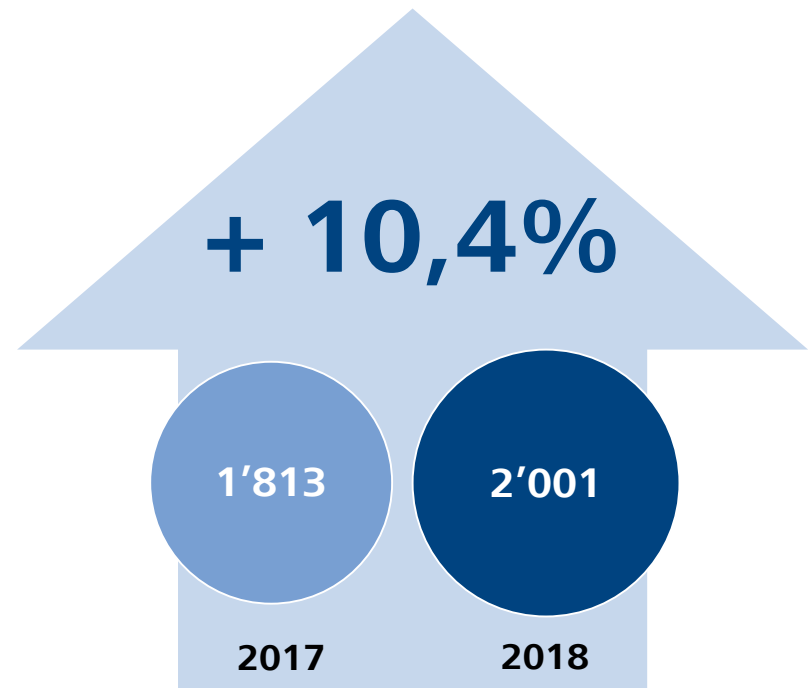
Kundenvertrauen ist ungebrochen

Erhöhung Kundeneinlagen und Wertschriftendepots

Auszug aus dem Jahresabschluss 2018 der Raiffeisenbank Rigi



Kundeneinlagen in Mio. CHF

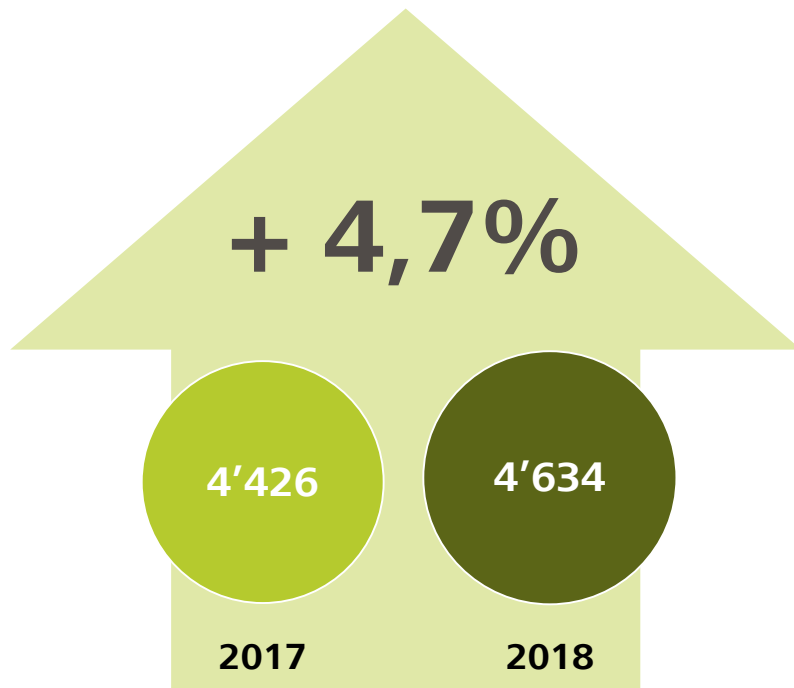


Wertschriftendepots (Anzahl)

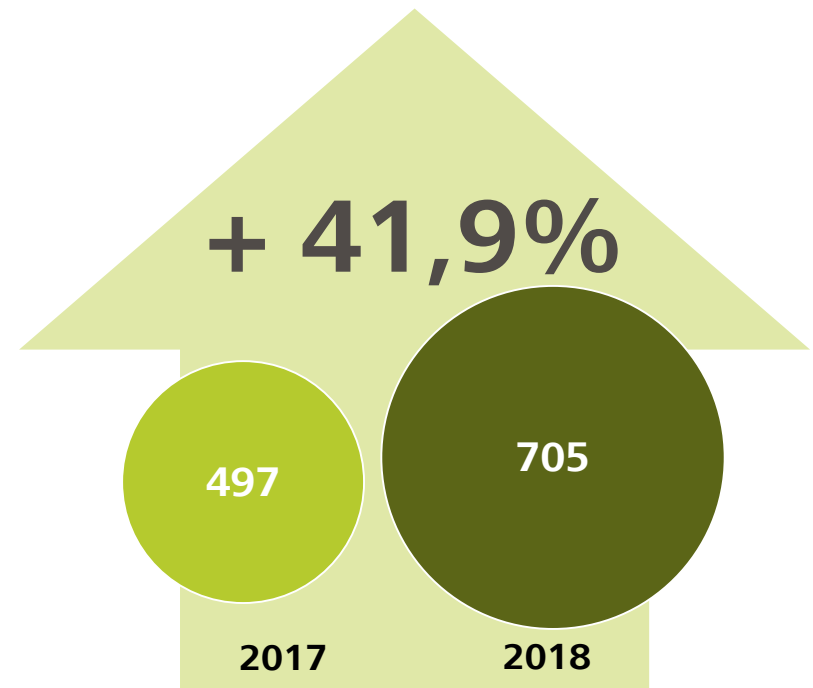
Die Nähe zu den Kunden zahlt sich aus

Vorsorge ist ein wichtiges Thema

Auszug aus dem Jahresabschluss 2018 der Raiffeisenbank Rigi



Vorsorgepläne (Anzahl)

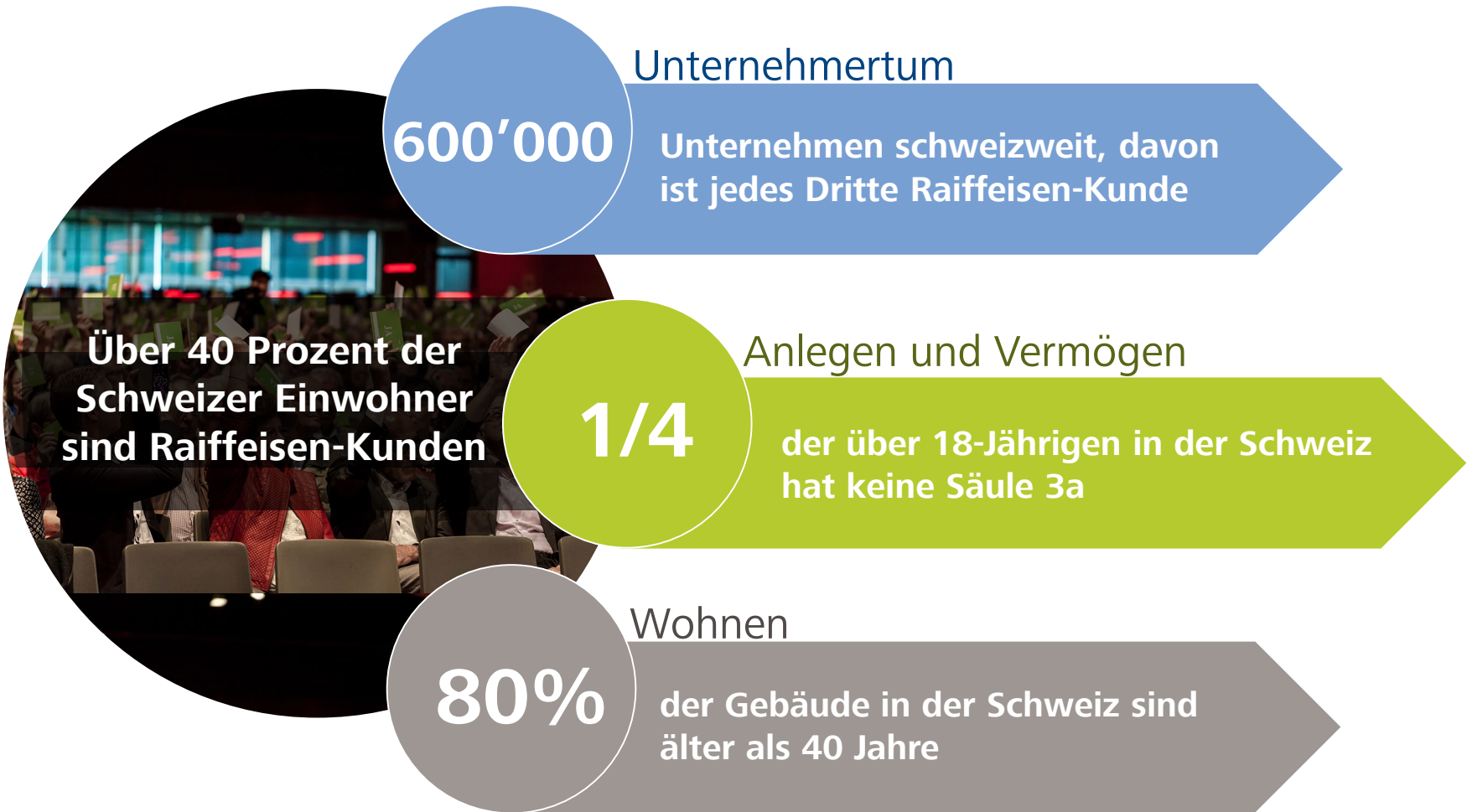


Vorsorgedepots (Anzahl)

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



Investitionen in Beratung

Lokale Verankerung beim Kunden



**5'000
Raiffeisen-Berater**



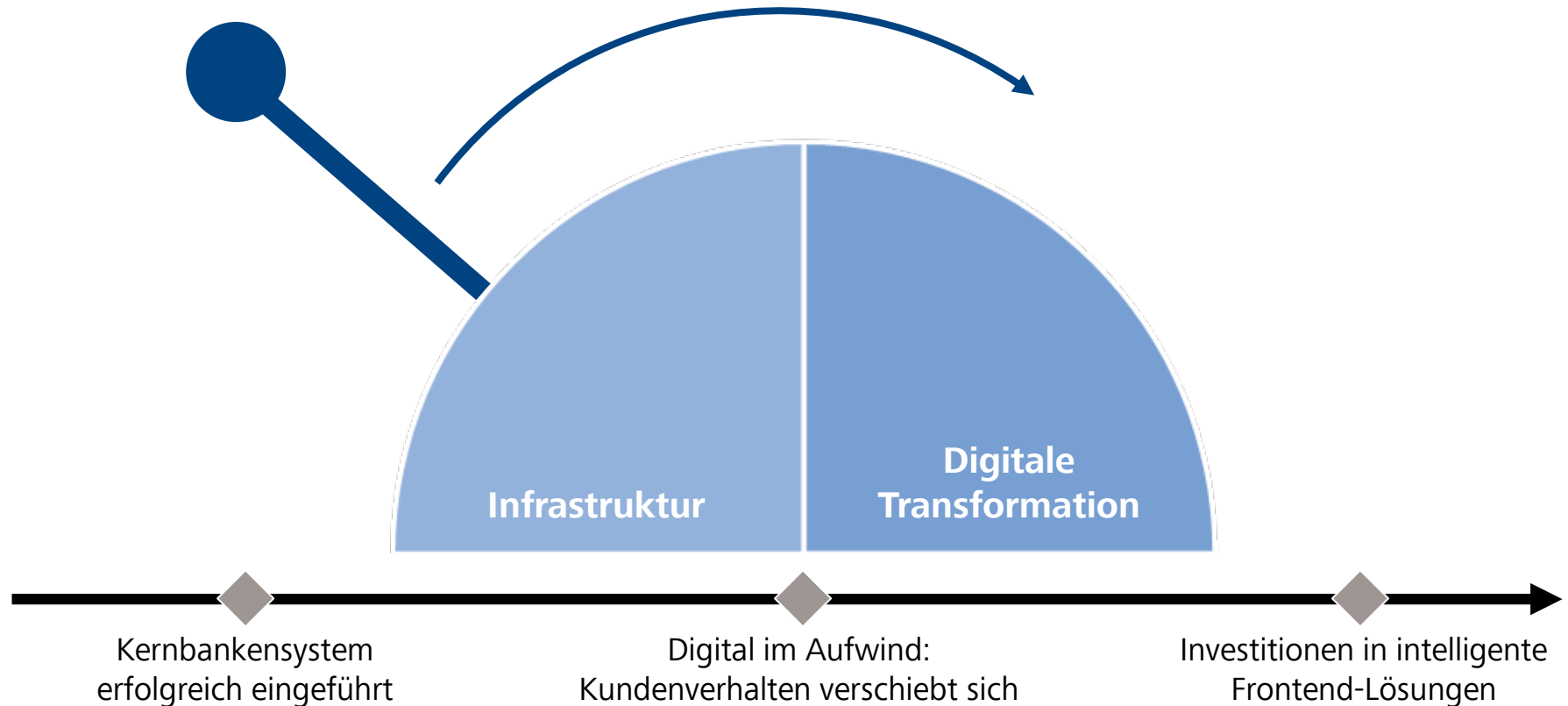
**10'000 Vorsorge-
beratungen jährlich**



**5. Raiffeisen
Unternehmerzentrum
eröffnet**

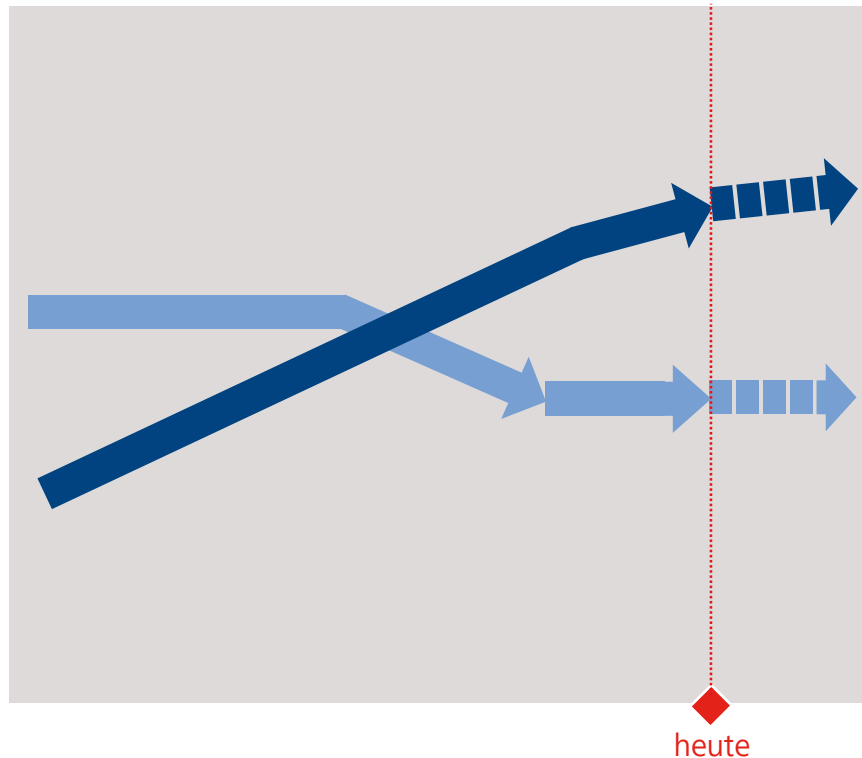
Basis für weitere Digitalisierungsschritte ist gelegt

Alle 246 Banken arbeiten jetzt auf einer Plattform



Marktprognose 2019

Hypothekenwachstum leicht abgeschwächt



Wohnimmobilienmarkt Schweiz

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

Legende:

- Immobilienpreise
- Wachstumsrate Hypothekarkreditvolumen

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.