

Medienmitteilung

Raiffeisen investiert in den Ausbau ihrer Marktstellung und entwickelt ihr Geschäftsmodell weiter

- **Der Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz verabschiedet Strategie «Raiffeisen 2025».**
- **Mit dem Ausbau der Geschäftsfelder privates Wohneigentum, Unternehmertum sowie Anlegen und Vorsorgen wandelt sich Raiffeisen vom Produkt- zum Lösungsanbieter.**
- **Raiffeisen differenziert sich als zukunftsorientierte Genossenschaft.**
- **In die Umsetzung der Gruppenstrategie werden 550 Millionen Franken investiert.**
- **Der Nutzen aus den strategischen Massnahmen soll ab 2025 jährlich 500 Millionen Franken betragen.**

St.Gallen, 20. Juni 2020. Der Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz hat die Strategie «Raiffeisen 2025» für die Jahre 2021 bis 2025 verabschiedet. Geleitet von der Vision «Die innovative Genossenschaftsbank verbindet Menschen» wird Raiffeisen an ihre grosse Kundennähe anknüpfen, diese ausbauen und Innovationen stärker vorantreiben als bisher. Am dezentralen Geschäftsmodell hält die Gruppe fest und setzt weiterhin auf Stabilität und Qualität vor volumengetriebenem Wachstum. Die traditionell enge Verbindung der Raiffeisenbanken zu ihren Genossenschafterinnen und Genossenschäftlern wird weiter ausgebaut. So wird beispielsweise der Austausch mit den Mitgliedern über die digitalen Kanäle neu organisiert und intensiviert.

Die drittgrösste Bankengruppe der Schweiz wird sich durch den Ausbau der Geschäftsfelder privates Wohneigentum, Firmenkundengeschäft sowie Anlegen und Vorsorge vom Produkt- zum Lösungsanbieter entwickeln. Kundinnen und Kunden profitieren zukünftig von einem ganzheitlichen und durchgängigen Angebot in diesen Bereichen. Das Kundenerlebnis wird durch die Nutzung von Daten und den Einsatz von neuen Technologien wesentlich verbessert.

Um ihre Marktstellung in einem schwierigen Umfeld weiter auszubauen, investiert Raiffeisen während der nächsten fünf Jahre zusätzlich 550 Millionen Franken. Damit sollen ab 2025 Effizienzgewinne und zusätzliche Erträge von jährlich rund 500 Millionen Franken generiert werden, die sich positiv auf den Gewinn der Raiffeisen Gruppe auswirken. Die Marktanteile sollen in allen Geschäftsfeldern weiter erhöht werden. Insbesondere im indifferenten Geschäft sollen bis 2025 Mehrerträge erzielt werden. Bestehende Kundenbeziehungen werden ausgebaut und durch die Erweiterung der Geschäftsfelder privates Wohneigentum, Firmenkunden sowie Vermögen und Vorsorge wird die Bank ihre Attraktivität auch gegenüber Neukunden erhöhen. Darüber hinaus sollen durch die Standardisierung und Digitalisierung von Prozessen Effizienzgewinne erzielt werden. Raiffeisen bleibt die Bank, die sich durch ihre genossenschaftliche Struktur, den Nutzen für Kundinnen und Kunden sowie für die Gemeinschaft vor Ort, in der Wahrnehmung deutlich abhebt.

Beispiele für die Transformation: Ökosystem Wohnen, Anlagelösungen für alle, hybrides Geschäftsmodell

Mit dem Ausbau der verschiedenen Geschäftsfelder hat Raiffeisen bereits in den vergangenen Jahren begonnen. Beispielsweise hat die Gruppe ihr Angebot im Bereich Wohnen, ausgehend vom Kerngeschäft, erfolgreich erweitert. Diese Marktposition will Raiffeisen ausbauen und sich zum zentralen Lösungsanbieter für privates Wohneigentum entwickeln. Zukünftig sollen Kundinnen und Kunden von einem Full-Service-Angebot profitieren – von der Informationsbereitstellung und Beratung beim Kauf einer Immobilie über die Finanzierung bis hin zur Bewirtschaftung, Veräusserung oder Umnutzung.

Im Anlage- und Vorsorgegeschäft wird Raiffeisen sich vermehrt darauf konzentrieren, Kunden mit kleinem oder mittlerem Vermögen durch einfache Lösungen zu unterstützen. Das klassische Beratungsgeschäft wird dabei um digitale Anlage- und Vorsorgelösungen ergänzt.

Die starke lokale Verankerung von Raiffeisen wird durch digitale Lösungen im Sinne eines hybriden Geschäftsmodells ergänzt. Ein Mobil- und Multi-Banking-Ansatz sowie ein stark ausgebauten Kundenportal sollen dafür sorgen, dass für Privat- und Firmenkunden sämtliche relevanten Bankdienstleistungen «auf einen Klick» verfügbar sind.

Gemeinsame Richtung und strategischer Rahmen

Die Strategie «Raiffeisen 2025» wurde innerhalb der Raiffeisen Gruppe in einem partizipativen Prozess erarbeitet. Die Gruppenstrategie bildet den strategischen Rahmen für die Raiffeisen Gruppe und unterstützt die Raiffeisenbanken in ihren lokalen Strategien. Sie behandelt Leistungen, die die Raiffeisenbanken nicht einzeln zu erbringen vermögen und daher Raiffeisen Schweiz für die gesamte Gruppe erbringen soll.

Auskünfte: Medienstelle Raiffeisen Schweiz
071 225 84 84, medien@raiffeisen.ch

Raiffeisen: drittgrösste Bankengruppe in der Schweiz

Die Raiffeisen Gruppe ist die führende Schweizer Retailbank. Die dritte Kraft im Schweizer Bankenmarkt zählt rund 1,9 Millionen Genossenschafterinnen und Genossenschafter sowie 3,5 Millionen Kundinnen und Kunden. Die Raiffeisen Gruppe ist an 847 Standorten in der ganzen Schweiz präsent. Die 229 rechtlich autonomen und genossenschaftlich organisierten Raiffeisenbanken sind in der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft zusammengeschlossen. Diese hat die strategische Führungsfunktion der gesamten Raiffeisen Gruppe inne. Mit Gruppengesellschaften, Kooperationen und Beteiligungen bietet Raiffeisen Privatpersonen und Unternehmen ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot an. Die Raiffeisen Gruppe verwaltete per 31.12.2019 Kundenvermögen in der Höhe von 211 Milliarden Franken und Kundenausleihungen von rund 193 Milliarden Franken. Der Marktanteil im Hypothekengeschäft beträgt 17,6 Prozent. Die Bilanzsumme beläuft sich auf 248 Milliarden Franken.

Medienmitteilung abbestellen:

Bitte schreiben Sie an medien@raiffeisen.ch, wenn Sie unsere Mitteilungen nicht mehr erhalten möchten.