RAIFFEISEN

Medienmitteilung

Neue Gruppenstrategie: Raiffeisen will Anlage- und Vorsorgegeschäft deutlich ausbauen und Firmenkundengeschäft stärken

- **Der Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz hat die neue Strategie der Raiffeisen Gruppe bis 2030 verabschiedet**
- **Raiffeisen will sich als starke Anlagebank in der Schweiz etablieren und das Anlagevolumen bis Ende 2030 auf 100 Milliarden Franken steigern**
- **Die Bankengruppe baut ihre Kompetenzen in der Vorsorge- und Finanzplanung aus und stärkt die persönliche Beratung**
- **Im Firmenkundengeschäft will sich Raiffeisen von der Finanzierungspartnerin zur umfassenden Firmenkundenbank entwickeln**
- **Einfache und sichere digitale Services ergänzen die persönliche Kundennähe**

St.Gallen, 27. November 2026. Der Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz hat die neue Strategie der Raiffeisen Gruppe bis Ende 2030 verabschiedet. Die Strategie baut auf der starken Position von Raiffeisen im Retail- und Hypothekargeschäft auf. Im Zentrum steht die weitere Diversifikation der Erträge. Raiffeisen will sich als eine starke Anlagebank in der Schweiz etablieren, die Vorsorge- und Finanzplanung ausbauen und im Firmenkundengeschäft gezielt wachsen. Im Hypothekargeschäft setzt die Bankengruppe weiterhin auf qualitatives Wachstum. Investitionen in die persönliche Beratung, die Produkt- und Dienstleistungspalette sowie die digitalen Kundenkanäle unterstützen die Umsetzung der Strategie.

Dr. Basil Heeb, Verwaltungsratspräsident von Raiffeisen Schweiz, zur Ambition der Raiffeisen Gruppe: «Raiffeisen hat in den vergangenen Jahrzehnten bewiesen, dass Kundennähe und regionale Verankerung wesentliche Grundlagen für nachhaltigen Erfolg bilden. Auf dieser Basis haben wir eine Strategie verabschiedet, die Raiffeisen für die Zukunft positioniert. Sie verbreitert unsere Ertragsbasis, nutzt bestehende Stärken und fokussiert auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden.»

Dr. Gabriel Brenna, Vorsitzender der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz, zur Umsetzung der neuen Strategie: «Raiffeisen hat in den vergangenen 20 Jahren eine Erfolgsgeschichte im Hypothekargeschäft geschrieben. Mit der neuen Gruppenstrategie schaffen wir die Voraussetzungen, um diese Erfolgsgeschichte auch im Anlagegeschäft zu wiederholen. Entscheidend für die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie sind eine kompetente Beratung, eine ganzheitliche Produkt- und Dienstleistungspalette und leistungsfähige Kundenkanäle. Wir investieren als Gruppe daher in unsere Kompetenzen und bauen unser Angebot gezielt entlang der Bedürfnisse unserer Privat- und Firmenkunden aus.»

RAIFFEISEN

Raiffeisen als starke Anlagebank

Im Anlagegeschäft will Raiffeisen überdurchschnittlich wachsen und sich als starke Anlagebank in der Schweiz etablieren. Dazu entwickelt die Bankengruppe ihre Produktpalette gezielt weiter, stärkt die Kompetenzen der Mitarbeitenden und baut die persönliche Beratung weiter aus. Bei der Weiterentwicklung des Anlageangebots fokussiert sich Raiffeisen auf einfache, transparente Produkte mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Im Zentrum stehen die gefragten Vermögensverwaltungsmandate sowie eine durchgängige Verfügbarkeit von aktiven und passiven Lösungen über alle Produktgruppen hinweg. Das Anlagevolumen soll von rund 67 Milliarden Franken per 30. Juni 2026 bis Ende 2030 auf 100 Milliarden Franken gesteigert werden.

Wachstumspotenzial sieht Raiffeisen insbesondere bei den bestehenden Kundinnen und Kunden und in der systematischen Verbindung von Vorsorgeberatung und Vermögensaufbau im Rahmen einer ganzheitlichen Finanzplanung. Um die wachsende Nachfrage im Vorsorgegeschäft zu bedienen, bündelt die Gruppe ihre Kompetenzen in den Bereichen Finanzplanung, Pensionierung und Erbschaft unter dem Label «Vorsorge Plus». Gleichzeitig baut Raiffeisen die Beratungskapazitäten aus. Mit dem Aufbau zusätzlicher Finanzplanerinnen und Finanzplaner bei den Raiffeisenbanken und bei Raiffeisen Schweiz stehen mehr Beratungskapazitäten zur Verfügung, um Kundinnen und Kunden bei wichtigen finanziellen Entscheidungen im Vorsorgebereich zu begleiten. Raiffeisen verbindet dabei die persönliche Nähe regional verankerter Banken mit den Kompetenzen und der Stabilität einer schweizweit tätigen Bankengruppe.

Von der Finanzierungspartnerin zur umfassenden Firmenkundenbank

Im Firmenkundengeschäft will Raiffeisen weiter wachsen. Ziel ist es, die Hausbank für Schweizer KMU zu werden, bei mittelgrossen Unternehmen selektiv zu wachsen und ihre Marktposition bei grossen Unternehmen langfristig auszubauen.

Rund ein Drittel der etwa 600’000 Unternehmen in der Schweiz ist bereits Kunde von Raiffeisen. Die Bankengruppe will diese Beziehungen vertiefen und Unternehmen vermehrt bei sämtlichen finanziellen Anliegen begleiten. Hierzu verfügt Raiffeisen bereits über ein umfassendes Angebot, das von Zahlungsverkehr, Devisen, Handel, Unternehmensfinanzierungen und Leasing bis hin zu Kapitalmarkttransaktionen reicht. Mit einer umfassenderen Betreuung der Firmenkunden soll die Ertragsbasis verbreitert werden.

Digitalisierung vorantreiben – einfach und sicher

Mit über zwei Millionen Nutzerinnen und Nutzern verfügt Raiffeisen bereits heute über eines der meistgenutzten und bestbewerteten E-Bankings der Schweiz. Bis 2030 entwickelt Raiffeisen die technologische Basis weiter, um Services schneller bereitzustellen, Innovationen rascher umzusetzen und neue Technologien zum Nutzen ihrer Kundinnen und Kunden einzubinden. Ziel ist es, digitale Services zu bieten, die einfach und sicher sind. Um mehr Zeit für Kundinnen und Kunden zu schaffen, werden zudem interne Prozesse bei den Raiffeisenbanken vereinfacht, harmonisiert und automatisiert.

Kundennähe stärken, Hauptbankbeziehungen ausbauen

Für Raiffeisen stehen langfristige Kundenbeziehungen im Zentrum. Mit attraktiven Angeboten will die Bankengruppe für noch mehr Kundinnen und Kunden die Hauptbank sein. Angebote für junge Menschen sollen gezielt weiterentwickelt werden, um Kundenbeziehungen früh zu etablieren und Kundinnen und Kunden langfristig zu begleiten. Im Hypothekargeschäft setzt Raiffeisen weiterhin auf qualitatives Wachstum.

RAIFFEISEN

Kundinnen und Kunden profitieren von der Nähe und der lokalen Verankerung von Raiffeisen. Die Gruppe konzentriert ihre Kräfte dort, wo sie den grössten Nutzen für die Kundinnen und Kunden schaffen – in der Beratung, in starken Kundenbeziehungen und in der persönlichen Begleitung.

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

Fotos: Fotos unserer Expertinnen und Experten sowie weitere Bilder zu Ihrer Verfügung finden Sie unter www.raiffeisen.ch/medien

Raiffeisen: zweitgrösste Bankengruppe in der Schweiz

Raiffeisen ist die zweitgrösste Bankengruppe in der Schweiz und die Schweizer Retailbank mit der grössten Kundennähe. Sie zählt über zwei Millionen Genossenschafterinnen und Genossenschafter und unterhält über drei Millionen Kundenbeziehungen, unter anderem zu über 200'000 Unternehmen in der Schweiz. Die 208 rechtlich eigenständigen und genossenschaftlich organisierten Raiffeisenbanken sind schweizweit lokal verankert und sind Mitglieder in der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft. Die Raiffeisen Schweiz Genossenschaft hat die strategische Führungs- und Aufsichtsfunktion der gesamten Raiffeisen Gruppe inne. Die Raiffeisen Gruppe bietet Privatpersonen und Unternehmen ein breites Spektrum an Finanzprodukten und Dienstleistungen an. Zu den zentralen Geschäftsfeldern zählen insbesondere das Hypothekargeschäft, die Vermögens- und Vorsorgeberatung sowie das Firmenkundengeschäft.

(Sämtliche Angaben per 30.06.2026)

Medienmitteilung abbestellen:

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