

27 novembre 2026

Stratégie Raiffeisen 2030

Pour nos clientes et clients

RAIFFEISEN

Défis sur le marché bancaire suisse

L’évolution démographique
transforme les besoins de la clientèle et accroît l’importance de la prévoyance et d'un conseil adapté aux générations.

Les attentes croissantes de la clientèle
exigent une expérience client simple et personnalisée de bout en bout, ainsi qu’un conseil personnel de haute qualité.

Les évolutions technologiques
renforcent les exigences en matière d’innovation et de capacité de transformation.

Une pression persistante sur les marges
due à une concurrence intense exige une augmentation continue de l’efficacité et de la compétitivité.

Les exigences réglementaires,
par exemple en matière de fonds propres, de liquidités et de surveillance, imposent un développement continu.

RAIFFEISEN

Le bon équilibre est déterminant pour le succès du Groupe.

Solutions digitales

vs

proximité

Croissance

vs

risque

Esprit de Groupe

vs

esprit d’entreprise local

RAIFFEISEN

Raiffeisen agit, fort de sa position

Nous sommes le deuxième groupe du secteur bancaire suisse

Raiffeisen affiche un total de bilan de 335,2 milliards de francs suisses (au 30 juin 2026).

Aucune banque n’est aussi proche et ancrée localement que Raiffeisen

Raiffeisen dispose de 741 points bancaires dans toutes les régions de Suisse (au 30 septembre 2026).

En tant que banque coopérative, nous sommes stables, sûrs et durables

Plus de 90% du bénéfice restent dans l’entreprise.

Environ une personne sur trois en Suisse est cliente chez nous

Raiffeisen compte 3,77 millions de relations clients (au 30 juin 2026).

Les clientes et clients sont satisfaits de nous

Raiffeisen bénéficie d’un net promoter score de 35% (au 30 juin 2026).

Le net promoter score montre combien de personnes recommanderaient activement Raiffeisen.



RAIFFEISEN

Le bien-être financier de nos clientes et clients nécessite plus qu’une hypothèque

Raiffeisen mise sur la croissance dans plusieurs domaines d’activité

Placements



- Nos clientes et clients disposent d’un patrimoine de plus en plus important
- Pour la clientèle fortunée, Raiffeisen n’est jusqu'à présent en général qu’une banque secondaire

Prévoyance



- L’espérance de vie augmente constamment, la prévoyance privée gagne en importance
- Raiffeisen est aujourd’hui forte dans les opérations hypothécaires, l’accompagnement de la clientèle doit être élargi

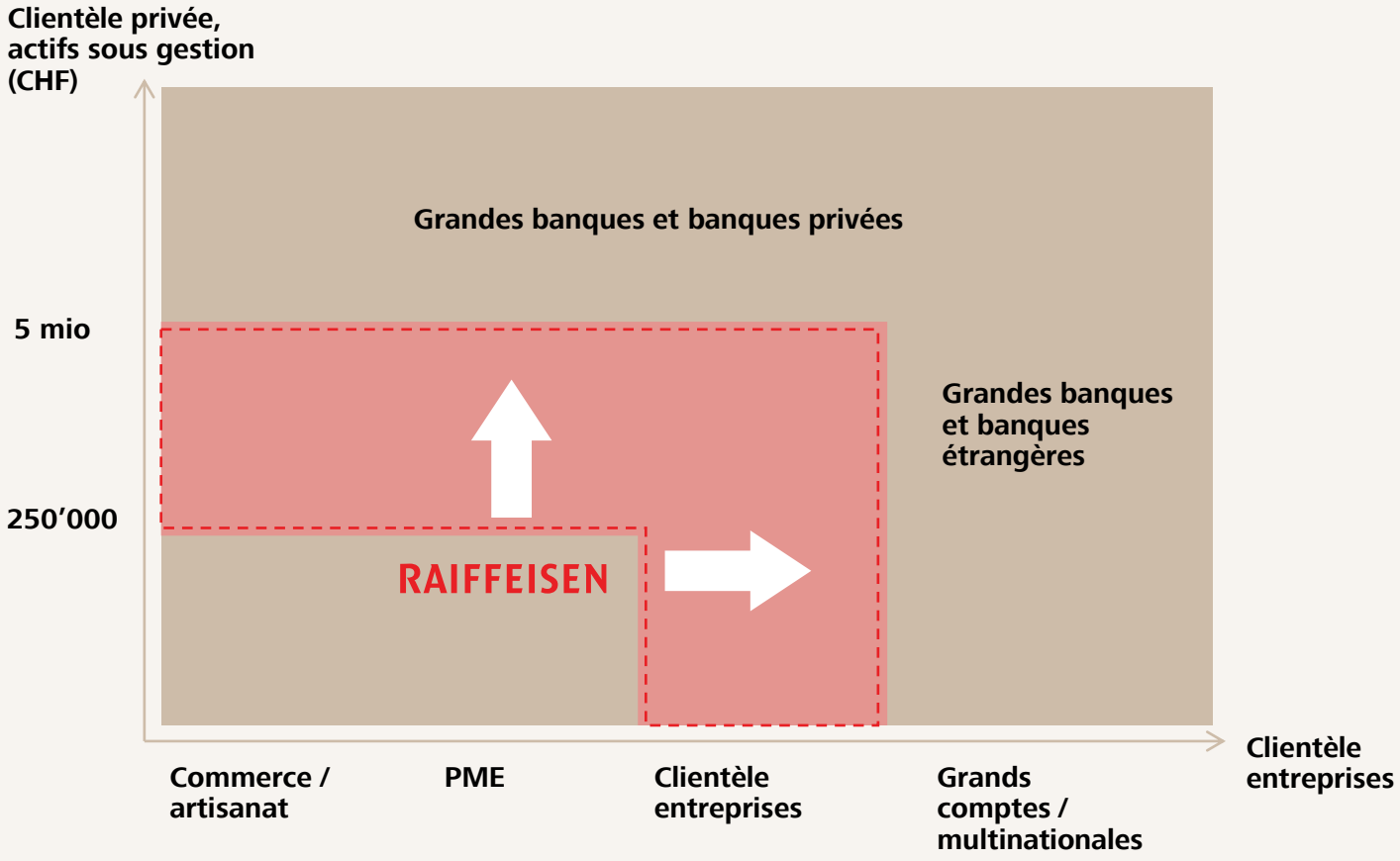
Opérations avec la clientèle entreprises



- Raiffeisen est solidement établie dans le segment des PME, son offre est plutôt peu utilisée par les grandes entreprises
- Les grandes entreprises recherchent une alternative en Suisse

RAIFFEISEN

Nous voyons des opportunités de croissance dans les opérations avec la clientèle entreprises et de placement

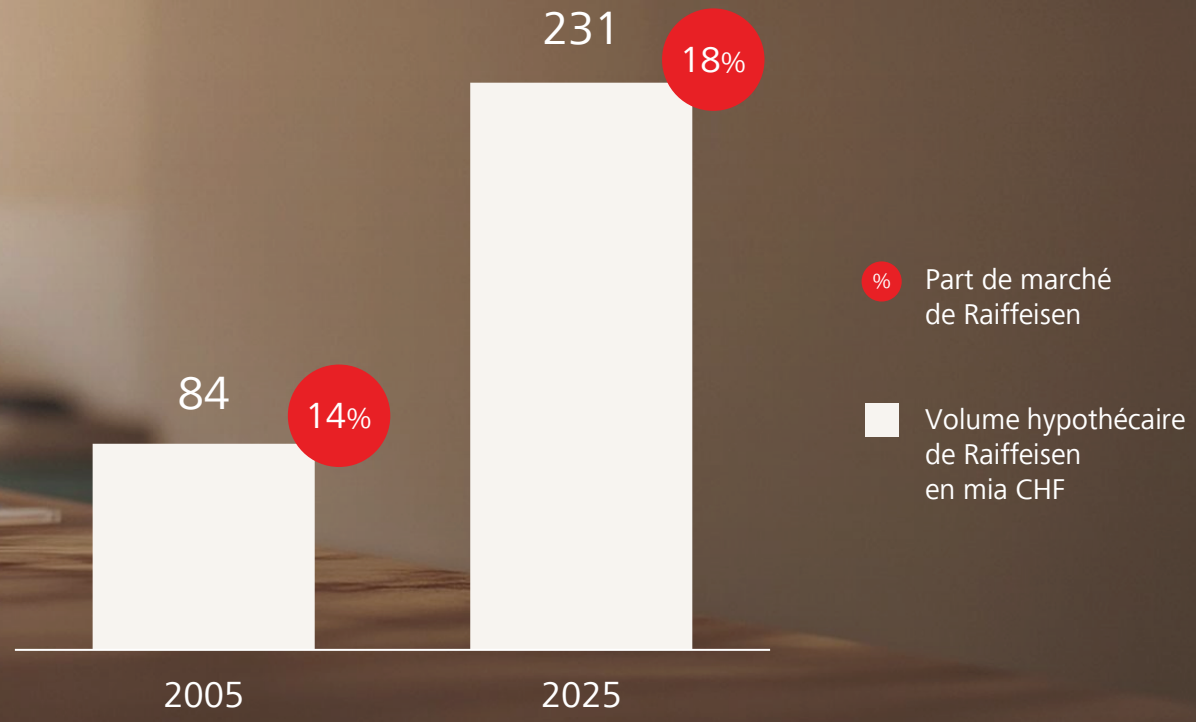




Au cours des 20 dernières années, nous avons écrit une success story dans les **opérations hypothécaires**.

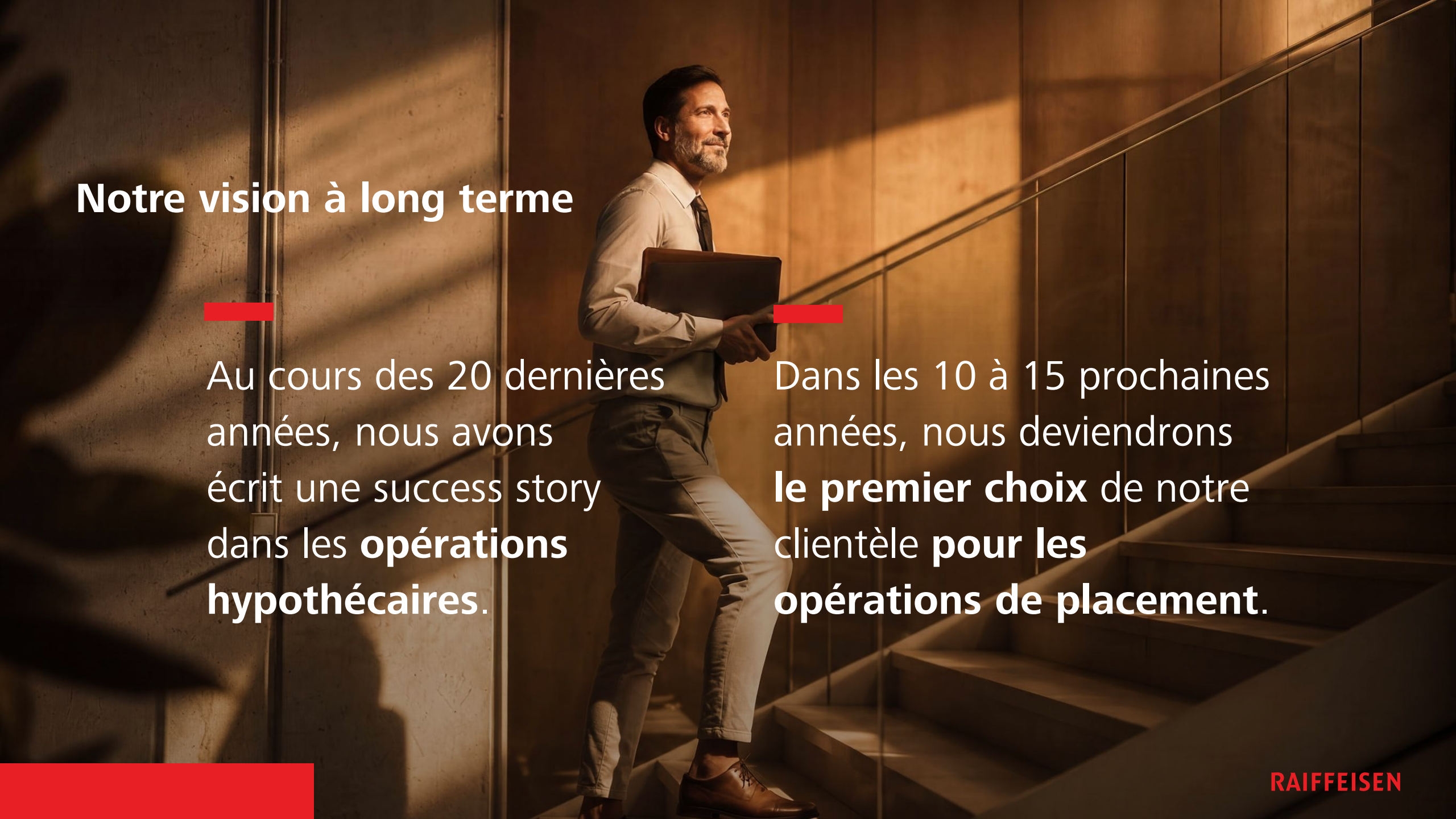
Développement des opérations hypothécaires

Source: Rapports de gestion, BNS



RAIFFEISEN

Notre vision à long terme



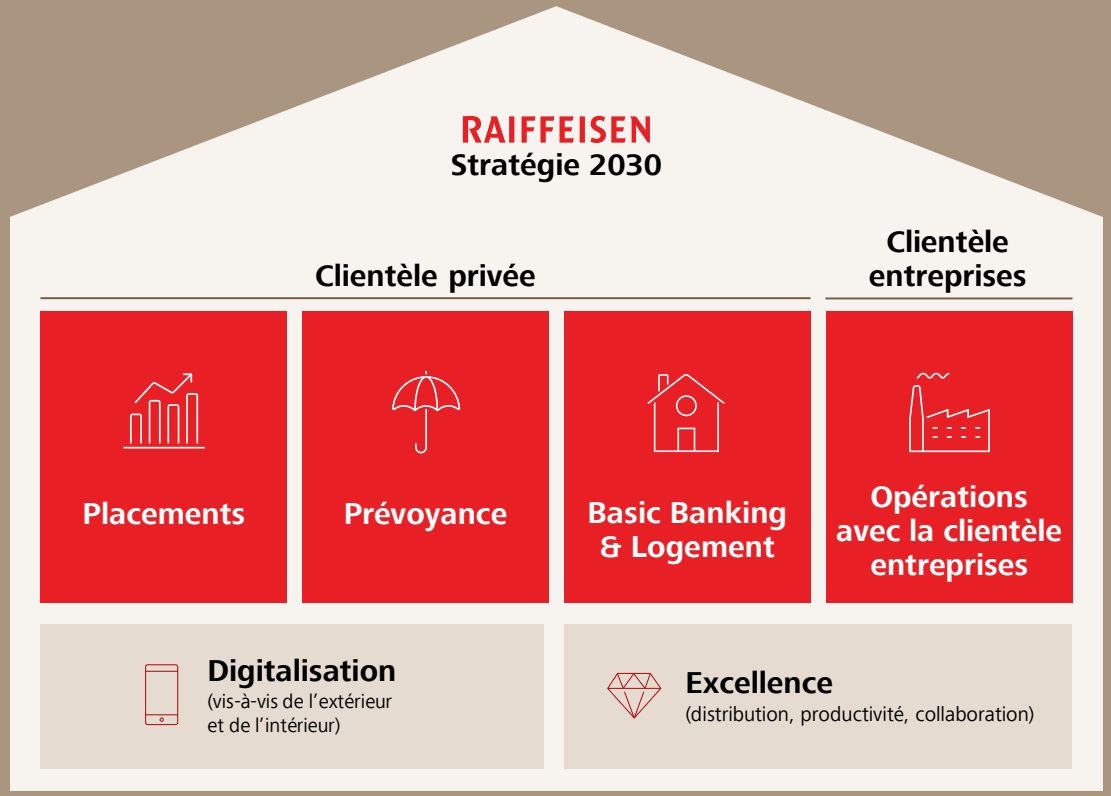
Au cours des 20 dernières années, nous avons écrit une success story dans les **opérations hypothécaires**.

Dans les 10 à 15 prochaines années, nous deviendrons **le premier choix** de notre clientèle **pour les opérations de placement**.

RAIFFEISEN


Comment Raiffeisen agira-t-elle jusqu’en 2030?
RAIFFEISEN

Notre stratégie de Groupe met l'accent sur la valeur ajoutée que nous apportons à notre clientèle



Nous sommes le **premier choix** de nos clientes et clients **pour les opérations de placement et de prévoyance**.

Nous nous appuyons sur notre position solide dans les **opérations de détail** et nous nous développons **en cohérence avec la croissance des dépôts**.

Nous sommes la **banque de référence des PME** et l'alternative aux grandes banques dans les opérations avec la clientèle entreprises à l'échelle de toute la Suisse.

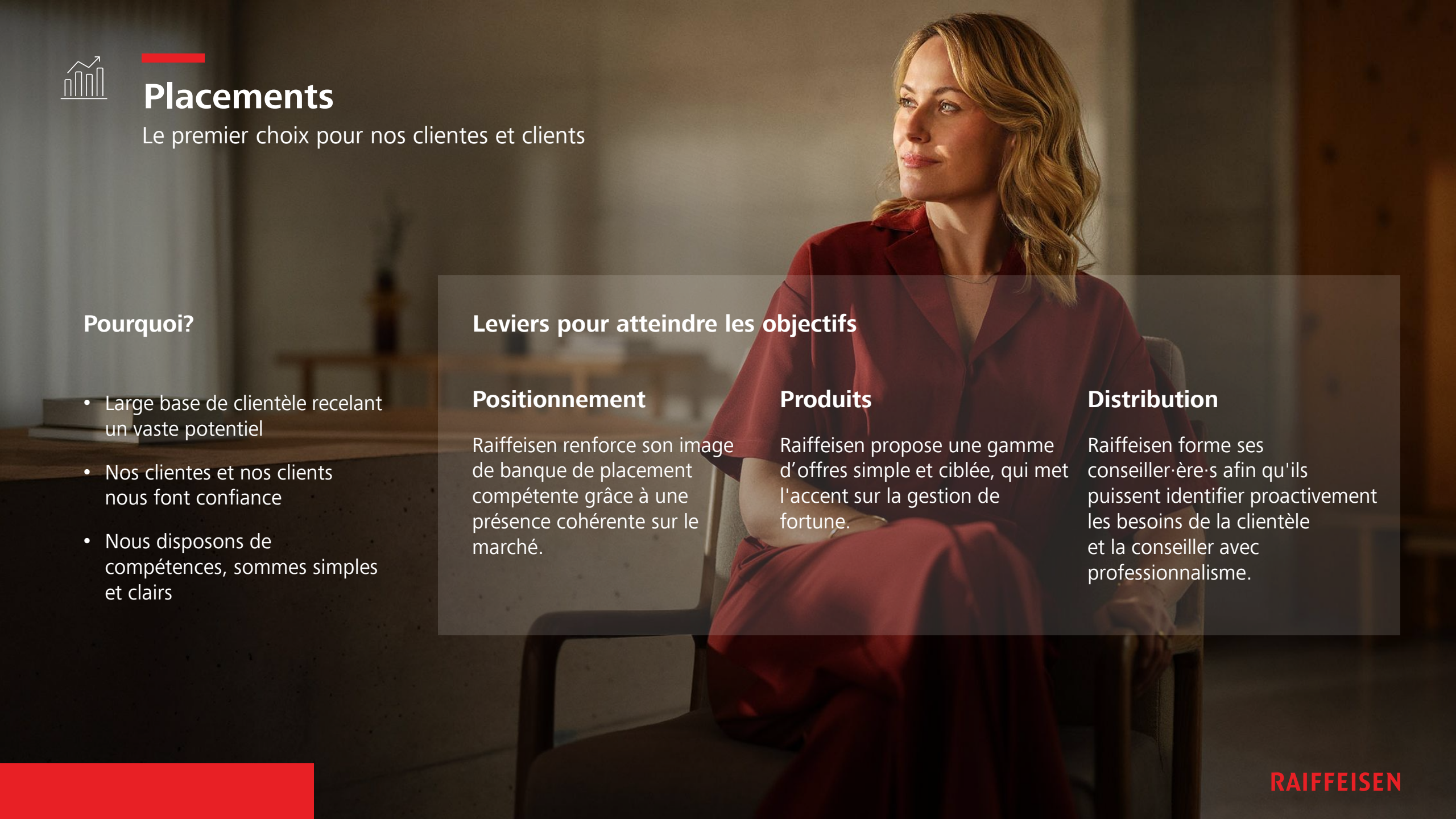
En matière de **digitalisation**, nous nous concentrons sur la **valeur ajoutée apportée à la clientèle et aux Banques Raiffeisen**.

Nous renforçons notre **distribution** en mettant l'accent sur les placements et la clientèle entreprises.

RAIFFEISEN

Placements

Le premier choix pour nos clientes et clients



Pourquoi?

- Large base de clientèle recelant un vaste potentiel
- Nos clientes et nos clients nous font confiance
- Nous disposons de compétences, sommes simples et clairs

Leviers pour atteindre les objectifs

Positionnement

Raiffeisen renforce son image de banque de placement compétente grâce à une présence cohérente sur le marché.

Produits

Raiffeisen propose une gamme d'offres simple et ciblée, qui met l'accent sur la gestion de fortune.

Distribution

Raiffeisen forme ses conseiller·ère·s afin qu'ils puissent identifier proactivement les besoins de la clientèle et la conseiller avec professionnalisme.

RAIFFEISEN

Prévoyance

Le premier choix pour nos clientes et clients



Pourquoi?

- La prévoyance vieillesse fait partie des trois principales préoccupations de la population suisse
- 60’000 clientes et clients partent chaque année à la retraite
- Principal vecteur des opérations de placement

Leviers pour atteindre les objectifs

Positionnement

Raiffeisen a une position harmonisée sur le marché et commercialise ses offres par le biais d’une nouvelle sous-marque «Raiffeisen Prévoyance Plus».

Planification financière

Raiffeisen propose à ses clientes et à ses clients des planifications financières complètes, qui vont de la prévoyance à la succession, en passant par la retraite.

Distribution

Raiffeisen propose un conseil en prévoyance global dans toutes les Banques Raiffeisen, que Raiffeisen Suisse accompagne de manière professionnelle au gré des besoins.

RAIFFEISEN

Basic Banking et logement

Raiffeisen reste leader dans les opérations de détail et progresse en ligne avec les dépôts de la clientèle

Pourquoi?

- Assurer notre position sur le marché et continuer à développer notre plus grand atout
- Les dépôts de la clientèle financent notre croissance

Leviers pour atteindre les objectifs

Croissance de la clientèle

Développement ciblé de l'offre de base en se concentrant sur les jeunes clientes et clients ainsi que sur les immigré·e·s.

Croissance qualitative des crédits

Conserver la part de marché, priorité à une croissance qualitative qui progresse au rythme du marché.

RAIFFEISEN

Opérations avec la clientèle entreprises

Raiffeisen devient la banque de référence des PME et l'alternative suisse aux grandes banques dans les opérations avec la clientèle entreprises



Pourquoi?

- Les opérations avec la clientèle entreprises font partie de notre ADN depuis toujours
- Une entreprise sur trois est déjà cliente de Raiffeisen
- Opportunités auprès des grandes entreprises en Suisse

Leviers pour atteindre les objectifs

PME

Banque de référence pour les PME suisses grâce à la proximité, au suivi approfondi et à l'accompagnement global de leur développement entrepreneurial.

EMG

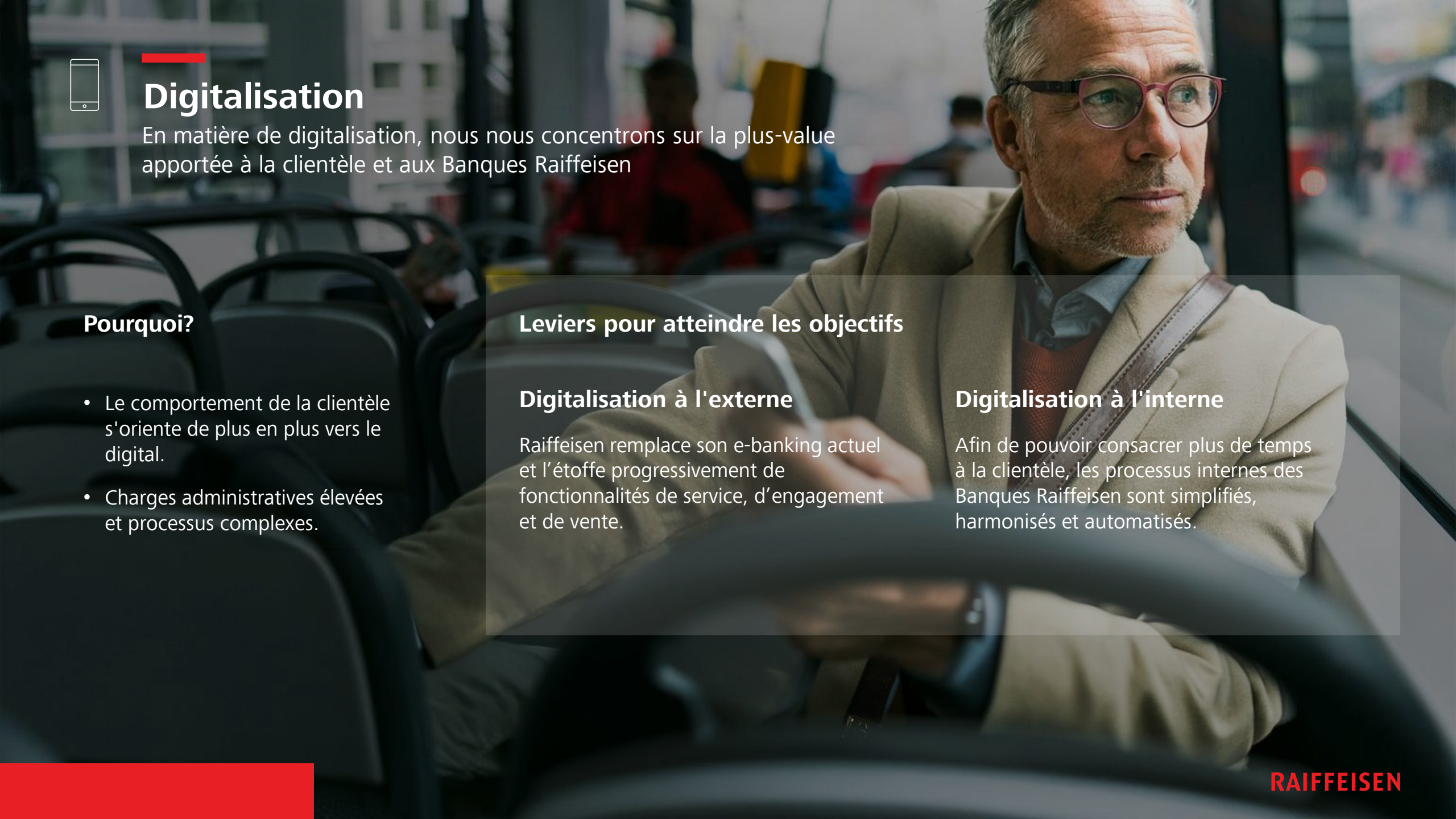
Assurer une croissance sélective des opérations avec les entreprises moyennes à grandes en tirant profit de notre expertise en Suisse et de nos solutions qui répondent aux besoins.

GRE

Positionnement avec une large gamme de produits existante en tant qu'alternative suisse importante aux grandes banques pour les grandes entreprises.

PME: jusqu'à 49 collaboratrices et collaborateurs; EMG: 50 à 249 collaboratrices et collaborateurs; GRE: 250 collaboratrices et collaborateurs et plus

RAIFFEISEN



Digitalisation

En matière de digitalisation, nous nous concentrons sur la plus-value apportée à la clientèle et aux Banques Raiffeisen

Pourquoi?

- Le comportement de la clientèle s'oriente de plus en plus vers le digital.
- Charges administratives élevées et processus complexes.

Leviers pour atteindre les objectifs

Digitalisation à l'externe

Raiffeisen remplace son e-banking actuel et l’étoffe progressivement de fonctionnalités de service, d’engagement et de vente.

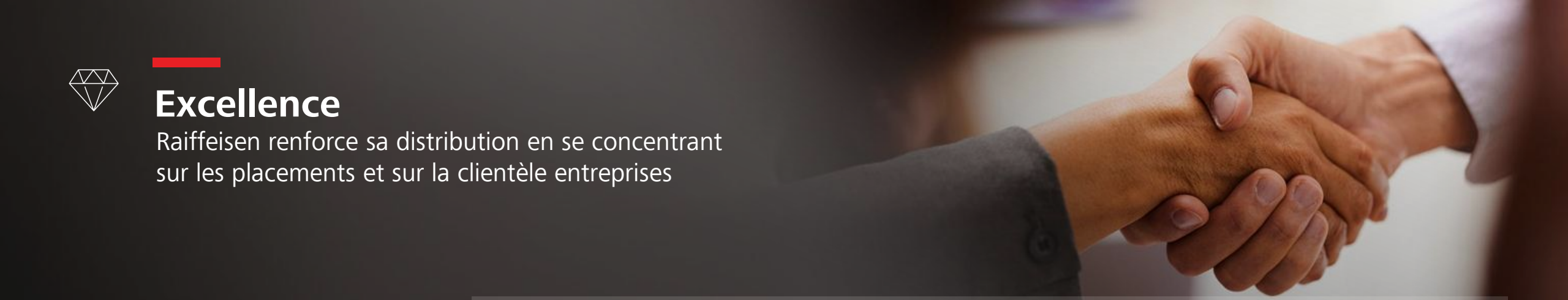
Digitalisation à l'interne

Afin de pouvoir consacrer plus de temps à la clientèle, les processus internes des Banques Raiffeisen sont simplifiés, harmonisés et automatisés.

RAIFFEISEN

Excellence

Raiffeisen renforce sa distribution en se concentrant sur les placements et sur la clientèle entreprises



Pourquoi?

- Potentiel client considérable à exploiter
- Exigences croissantes en matière de qualité de conseil
- Besoin croissant de la clientèle d'une approche personnalisée et pertinente

Leviers pour atteindre les objectifs

Capacité

Raiffeisen optimise le conseil à la clientèle et libère du temps à consacrer à ses clientes et clients.

Qualité

Raiffeisen offre à ses clientes et à ses clients un conseil de qualité, axé sur leurs besoins.

Activité

Raiffeisen exploite le potentiel client grâce à une prospection du marché proactive et ciblée.

RAIFFEISEN



Notre ambition jusqu’à fin 2030: croissance ciblée, rentabilité plus élevée, stabilité élevée

Nous voulons croître de manière ciblée

Accroître durablement notre rentabilité

Continuer de renforcer notre stabilité financière

RAIFFEISEN



Stratégie Raiffeisen 2030

Pour nos clientes et nos clients

RAIFFEISEN