

# RAIFFEISEN

# Vontobel

## **Medienpräsentation**

«Raiffeisen baut eigenes Anlagegeschäft weiter aus und veräussert die Notenstein La Roche Privatbank AG an Vontobel»

### **Dr. Patrik Gisel**

Verwaltungsratspräsident der Notenstein La Roche Privatbank AG  
und Vorsitzender der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz

### **Dr. Zeno Staub**

CEO Vontobel

Zürich 24. Mai 2018

## Fokussieren und verstärken

---



- Aufgrund des starken, organischen Wachstums im Anlagegeschäft konzentriert sich Raiffeisen konsequent auf das Kundensegment der Privatkunden mit kleinen und mittelgrossen Vermögen und nutzt damit die Beratungsstärke der 255 Raiffeisenbanken optimal.
- Im Zuge der Fokussierung verkauft Raiffeisen die Notenstein La Roche Privatbank AG an Vontobel.
- Vontobel ergänzt mit Notenstein La Roche das überdurchschnittliche organische Wachstum im Bereich Wealth Management für vermögende Kunden auf ideale Weise und stärkt mit den zusätzlichen Standorten den eigenen Heimmarkt.
- Vontobel unterstreicht mit der Akquisition seine Position als eine der führenden Privatbanken in der Schweiz.

## Raiffeisen baut das eigene Anlagegeschäft aus

---

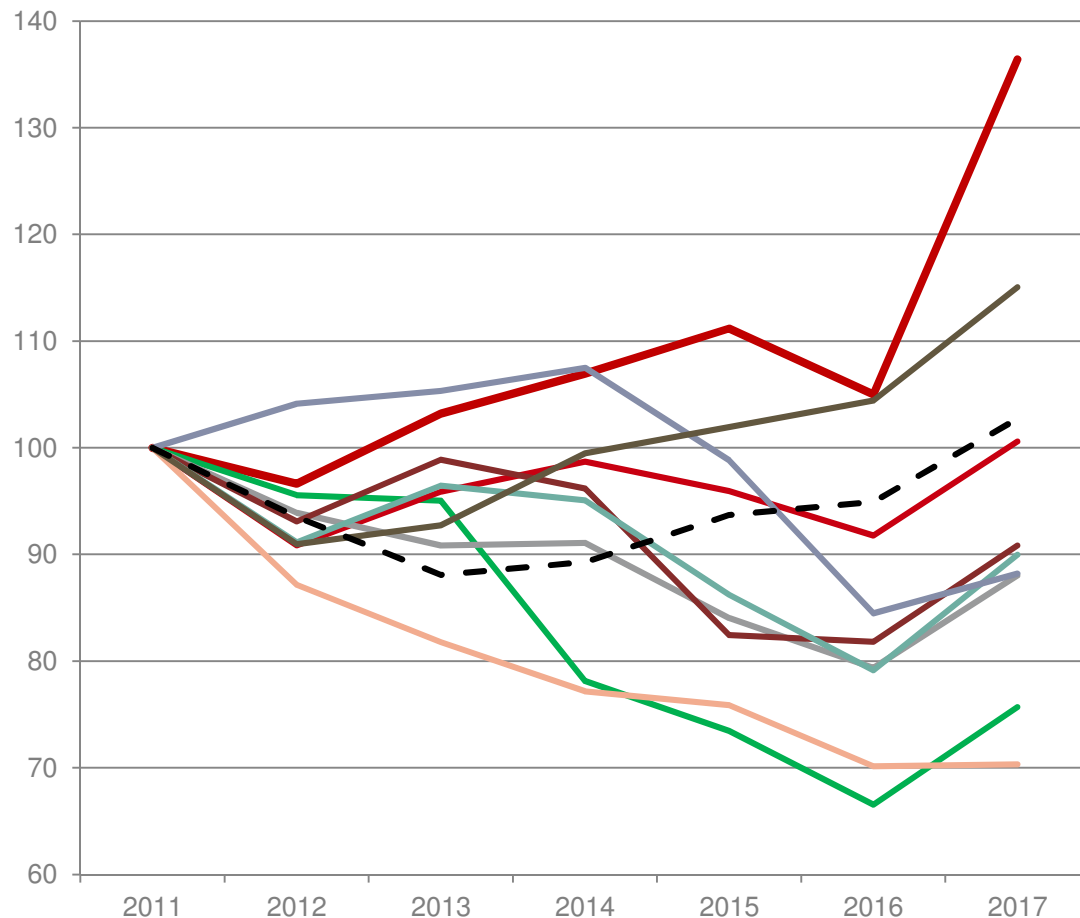
**1** Raiffeisen Schweiz verkauft Notenstein La Roche an Vontobel. Dadurch schafft Raiffeisen die Voraussetzung für Erfolg von Notenstein La Roche im Private Banking-Umfeld.

**2** Raiffeisen baut das Geschäftsfeld Privat- und Anlagekunden aus und investiert substantziell in Beratung, Kanäle und Anlagekompetenz.

**3** Raiffeisen fokussiert ihr Geschäftsmodell und stellt Privatkunden mit kleinen und mittelgrossen Vermögen ins Zentrum. Die Raiffeisenbanken sind der Schlüssel zum Kunden.

## Kontinuierlicher Aufbau in den letzten Jahren Diversifikation im Anlagegeschäft von Raiffeisen greift

### Wertschriftenerlös im Peervergleich



### Entwicklung

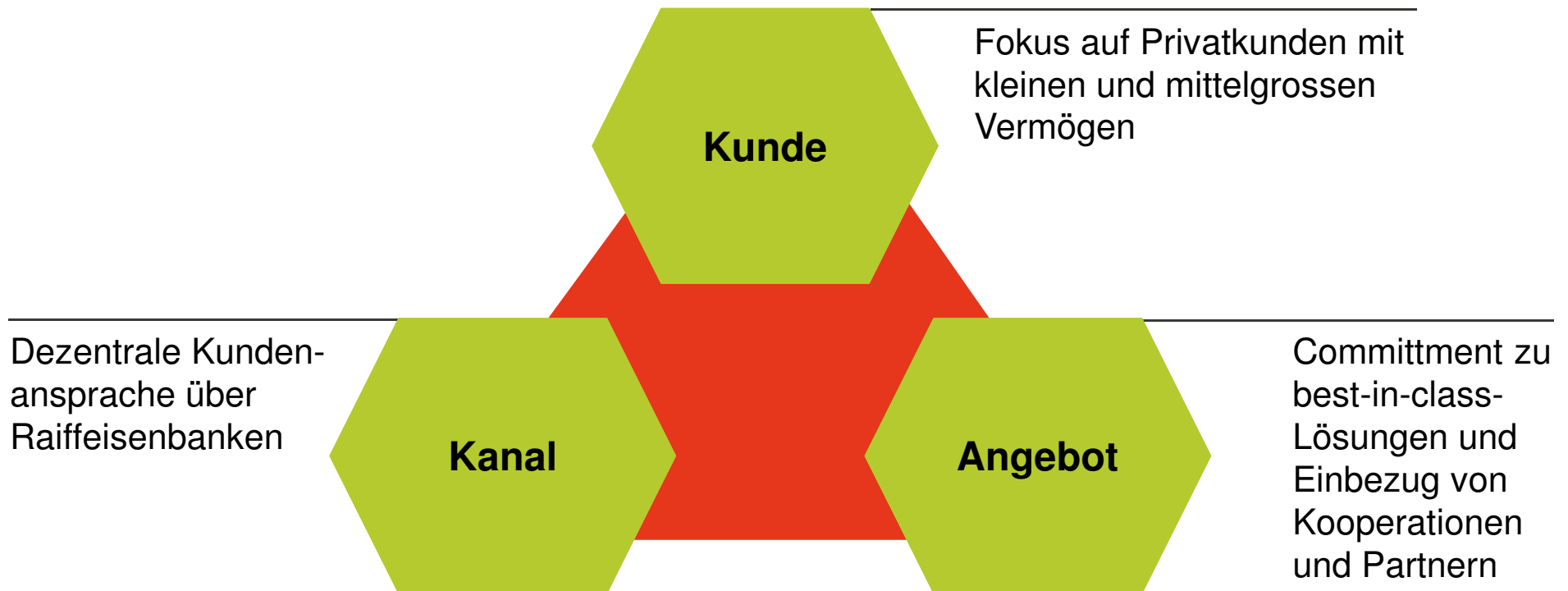
- Seit 2012 Wachstum über Peer
- Wertschriften- und Anlagegeschäft liefert substantziellen Ergebnisbeitrag
- Wertschriftengeschäft entwickelt sich schneller als der Zinserlös aus Kundenmargen

### Legende

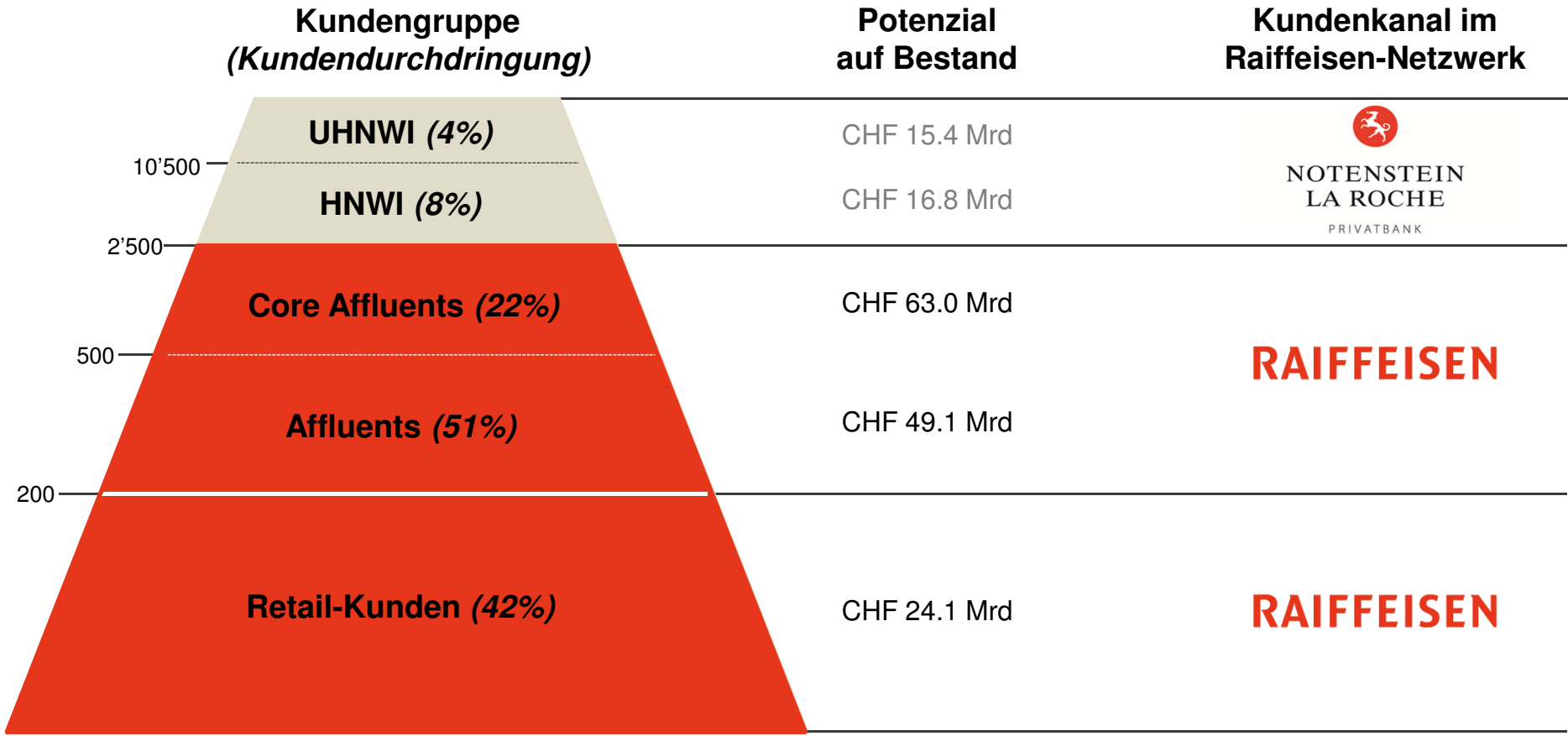
- Raiffeisenbanken/-NL (ex NLR)
- SG Kantonalbank
- LU Kantonalbank
- TG Kantonalbank
- Berner KB
- Basellandschaftliche KB
- Bank Cler
- Valiant
- Migros Bank
- - Raiffeisen: Aktiv und Passiv

**Raiffeisen schärft Fokus im Privat- und Anlagekundengeschäft**

---



**Raiffeisen konzentriert sich auf Kundensegmente mit Affinität zu Raiffeisen**



Vermögensbänder in TCHF

**Raiffeisen baut Segment Anlagekunden aus**  
Substanzielle Investitionen in der Zukunft

---



---

Breites Angebot an performanten Kollektivanlagen



---

Leistungsfähige Infrastruktur für eine anspruchsvolle Kundschaft (Performance- und Vermögens-Reporting, Steuerausweise, ergänzende Beratungsleistungen)



---

Aufbau eines in-house Investment-Offices



---

Schaffung eines Kompetenzzentrums für Vermögens- und Steuerplanung



---

Weiterentwicklung des Angebots in der Vermögensverwaltung und in der Beratung



---

Investition in den Ausbau der digitalen Kundenschnittstelle (Beratung NEXT)

---

**Raiffeisenbanken als starker Kundenkanal**

Physische Nähe in Verbindung mit digitaler Ansprache

3,7 Mio. Kundinnen und Kunden





## Notenstein La Roche Akquisition<sup>1</sup> stärkt Vontobels Position im Wealth Management

Auf Wachstum ausgerichtete Transaktion mit starken wirtschaftlichen Treibern und voll im Einklang mit der Vontobel-Strategie

### Marktpositionierung

- Schweizer Position wird substantiell ausgebaut
- 70% der AuM von Kunden mit Wohnsitz Schweiz
- Grosse Übereinstimmung bei den internationalen Fokusbereichen (20% of AuM)
- 13 Standorte in der Schweiz

### Qualitativ hochwertige AuM

- CHF 16.5 Mrd.
- RoA von 80 bps
- 90% AuM in der Wealth Management Zielgrösse CHF >1Mio.

### Kulturelle Gemeinsamkeiten

- Kundenzentriert
- Vergleichbare Wurzeln

### AT1 Emission

- Effizientere Kapitalstruktur
- Starke Eigenkapitalausstattung ermöglicht weiteres künftiges Wachstum

### Synergien

- Eine Buchungsplattform

### Kaufpreis

- Rund CHF 700 Mio.
  - Berechnungsgrundlage:
    - Goodwill Multiple von 1.78% auf AuM
    - Eigenkapital

### Profitabilität

- Positiver Gewinnbeitrag ab 2019
- Vergrösserte Basis für unverändert ambitionierte Ziele für organisches Wachstum bis 2020

<sup>1</sup> Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die zuständigen Behörden.

## Vontobel kauft anerkannten, kundenfokussierten Wealth Manager

---

### Auf die Schweiz fokussierte namhafte Privatbank



- Notenstein La Roche bietet im Rahmen ihrer Vermögensverwaltung für private Kunden qualitativ hochstehende Beratung und Dienstleitungen an.
- Der geographische Fokus liegt auf der Schweiz. Kunden mit Wohnsitz Schweiz machen rund 70% der AuM aus.
- Vermögenswerte stammen überwiegend aus dem Nicht-US-Geschäft der traditionsreichen Privatbanken Wegelin (2012) und La Roche (2015).
- Hauptsitz in St. Gallen, 13 Standorte in der Schweiz
- Rund 330 FTE, 106 Kundenbetreuer
- **Schlüsselzahlen<sup>1</sup>:**
  - Kundenvermögen total: CHF 21.2 Mrd.
  - Assets under Management: CHF 16.8 Mrd. inclusive 11% AuM von EAM
  - Bilanzsumme: CHF 4.3 Mrd.
  - Kredite: CHF 0.8 Mrd.
  - Eigenkapital: CHF 0.5 Mrd.
  - CET1 Kapitalquote: 24.1%
  - RWA: CHF 1.51 Mrd.
  - Nettogewinn: CHF 23.3 Mio.

---

<sup>1</sup> 31.12.2017

## Win-Win Situation für Kunden und Kundenbetreuer für hohe Loyalität

### Kunden empfehlen Vontobel

- Vontobel verfügt über einen der höchsten Net Promoter Scores<sup>1</sup> unter den Schweizer Mitbewerbern - ein starkes Zeichen von Kundenzufriedenheit
- Mehr als die Hälfte unserer Kunden sind bereit, Vontobel weiter zu empfehlen



78% der Vontobel Kunden sind sehr oder äusserst zufrieden

### Attraktive Bedingungen für Kundenberater

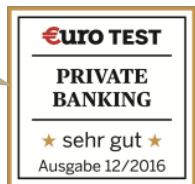
- Unternehmerische Kultur, die auf Selbstverantwortung setzt
- Langfristige Strategie
- Stabile Aktionärsstruktur

### Partner für gute Zukunftsperspektiven

- Ausgeprägte Investment Kultur
- Best-in-Class-Beratung sowie diskretionäres Angebot
- Internationale Präsenz
- Modernste digitale Plattformen und Systeme
- Best-Practice grenzüberschreitendes Geschäft, das allen internationalen Standards entspricht
- Beratungsqualität, die von Experten durch eine Reihe von Auszeichnungen anerkannt wird

Ausgezeichnet als eine der führenden Privatbanken durch "BILANZ"

Top score in Deutschland 2014, 2015 und 2016

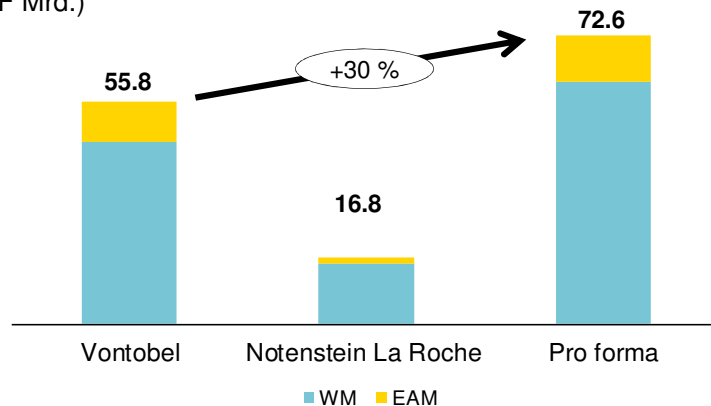


<sup>1</sup> Der Net Promoter Score misst die Bereitschaft der Kunden, ihre Privatbank zu empfehlen. Gefragt wird: Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie das Unternehmen weiterempfehlen?

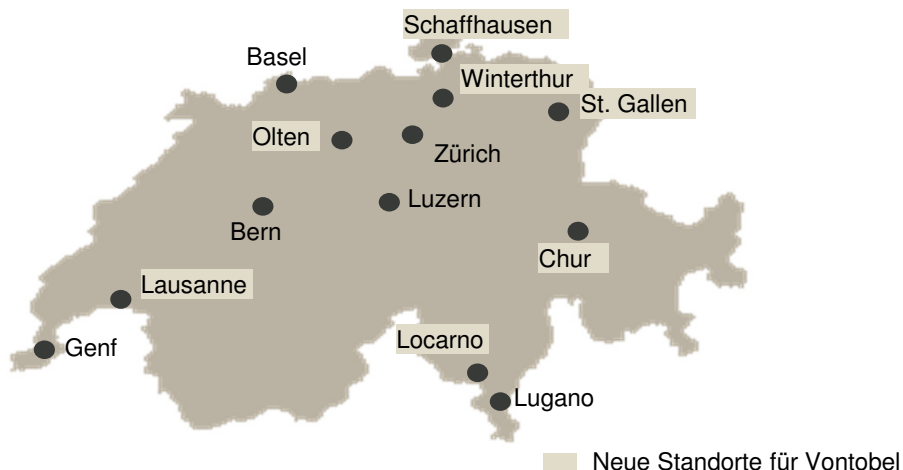
## Akquiriertes Kundenportfolio passt zur strategischen Ausrichtung von Vontobels kombiniertem Wealth Management und dem bestehenden Geschäft

### Deutlicher Anstieg in den betreuten Kundenvermögen<sup>1</sup>

(in CHF Mrd.)



### 13 Standorte in der Schweiz, davon 6 Überlappungen mit Vontobel



- 70% der AuM stammen von in der Schweiz domizilierten Kunden und 20% aus Vontobels internationalen Fokusmärkten.
- Begrenztes Altlastenrisiko, da die AuM-Basis von Notenstein La Roche aus zwei Asset Deals stammt und AIA für die meisten Schlüsselmärkte seit Anfang dieses Jahres besteht.
- Vergleichbare Kundenprofile: 90% der AuM sind im Vermögensbereich CHF >1 Million pro Kunde.
- Sehr attraktive RoA mit ca. 80 bps.
- Vontobel Wealth Management hat sich in den letzten 5 Jahren durch starkes organisches Wachstum und die Akquisition von Finter Bank als einer der führenden Anbieter in der Schweiz etabliert.
- Die Akquisition von Notenstein La Roche ist ein weiterer, signifikanter Meilenstein.
- Vontobel verbessert seine Präsenz im Heimmarkt, vor allem in der Ostschweiz und in der Region Basel.

<sup>1</sup> Pro forma Ende 2017

## Effizientere Kapitalstruktur durch Ausgabe einer AT1-Anleihe

### Vontobel verbessert Eigenkapitalstruktur

Voraussichtliche Hauptmerkmale der AT1-Anleihe:

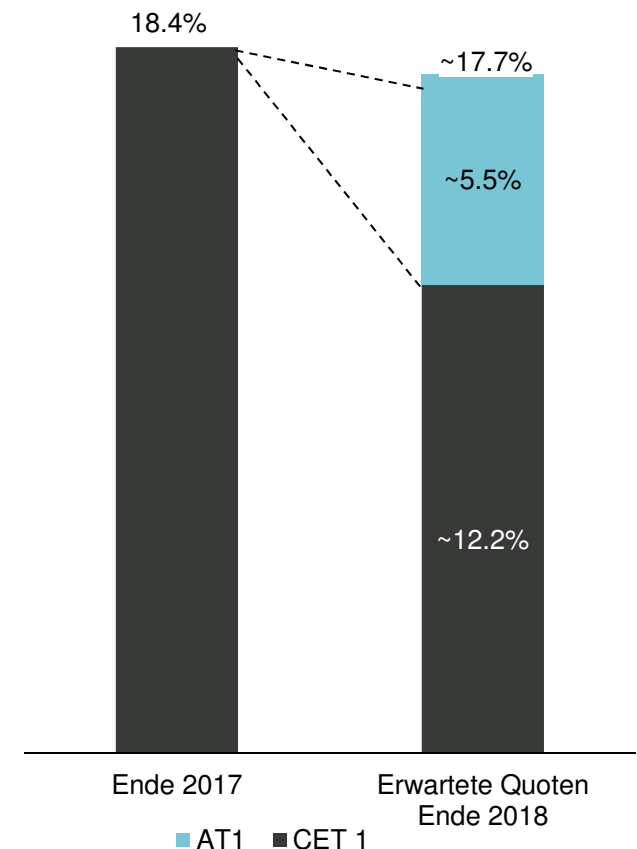
- Nominal CHF 350 Mio. – 450 Mio.
- Perpetual non-callable 5.5 oder 6.0 Jahre
- Nicht verwässernde Nominalabschreibung bei einer CET1 Quote <7.0% oder am Point of Non-Viability (PONV)
- Nicht-kumulative diskretionäre Coupons, verrechnungssteuerfrei nach Schweizer Recht



- Vontobels angestrebte Mindestkapitalquote von 12% CET1 und 16% Gesamtkapitalquote wird durch diese Strategie unterstützt.
- Keine Verwässerung für Vontobel-Aktionäre und damit Aufrechterhaltung einer langfristig orientierten Aktionärsstruktur.
- Bestätigt die Dividendenpolitik von Vontobel.

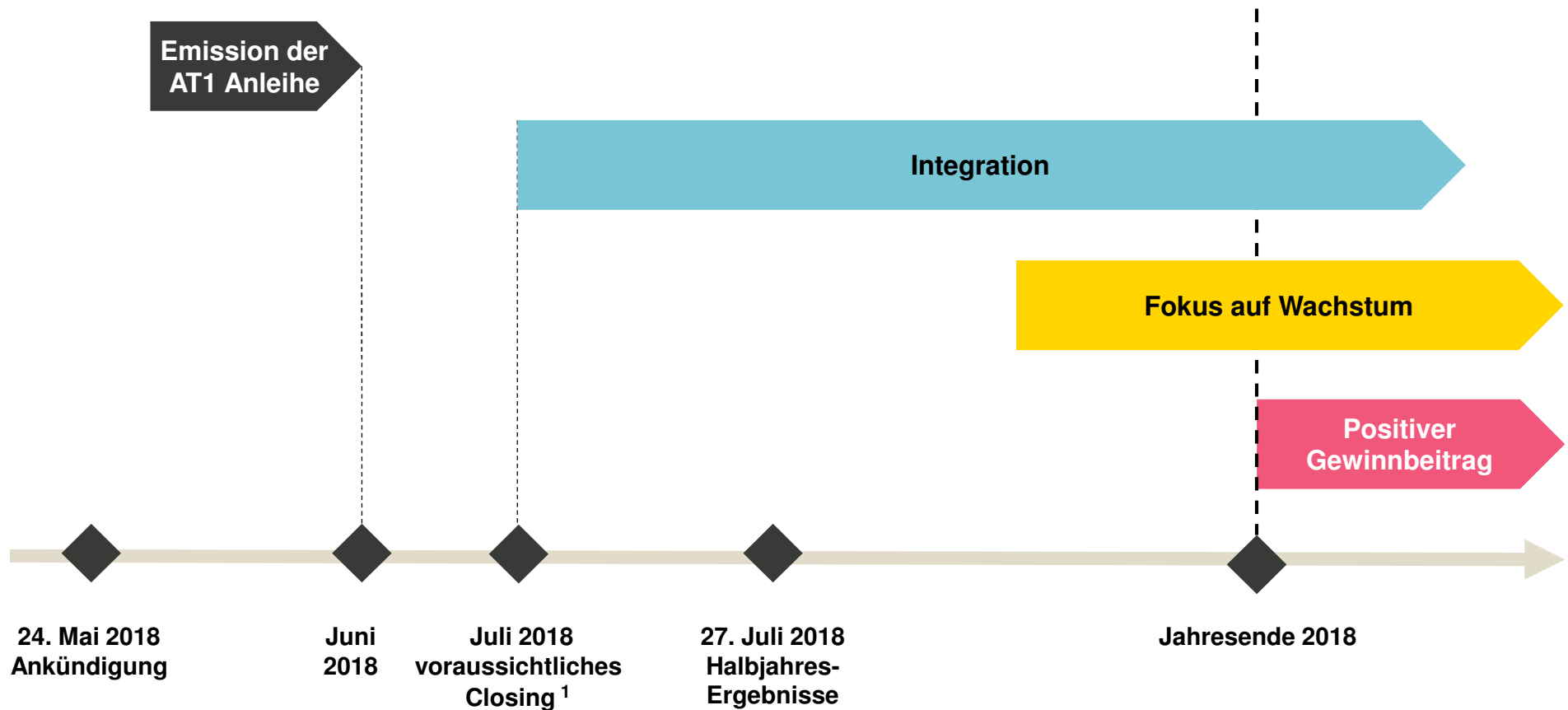
Die effizientere Kapitalquoten<sup>1</sup> sollen über den Zielwerten von Vontobel bleiben

Regulatorisches Eigenkapital (Quoten in %)



<sup>1</sup>Indikativ, abhängig von Endpreis und Größe der AT1-Emission sowie weiteren Parametern

## Zügige Integration



<sup>1</sup> Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die zuständigen Behörden.

**RAIFFEISEN**

**Vontobel**

**Q & A**