

20.04.2005 - 11:27 Uhr

Raiffeisen übertrifft den Markt

St. Gallen (ots) -

Die Raiffeisen-Gruppe hat trotz starkem Konkurrenzdruck und Preissensibilität weiter Marktanteile gewonnen. Insbesondere bei den Spargeldern und Hypothekarausleihungen lagen die Zuwachsraten deutlich über dem Markt. Der Jahresgewinn 2004 mit 506 Millionen Franken übertraf das hervorragende Vorjahr um 11,6 Prozent. Mit einer Bilanzsumme von 106 Milliarden Franken hat Raiffeisen die Position als Nummer 3 im Schweizer Bankenmarkt gefestigt.

Das Geschäftsjahr 2004 beschert der Raiffeisen-Gruppe und den ihr angeschlossenen 450 selbstständigen Raiffeisenbanken erneut ein sehr solides Ergebnis. «Wir konnten einmal mehr unter Beweis stellen, dass wir mit der Strategie der Kundennähe und der persönlichen Betreuung den hohen Erwartungen unserer Kunden entsprechen», sagte Dr. Pierin Vincenz anlässlich der Medienkonferenz am Mittwoch, die erstmalig in den Räumlichkeiten der SWX Swiss Exchange in Zürich vonstatten ging.

An gleichentags noch in St. Gallen, Lausanne und Lugano stattfindenden Medienkonferenzen präsentierte Raiffeisen das konsolidierte Gesamtergebnis der einzelnen Raiffeisenbanken, der Zentralbank, der Gruppengesellschaften und der in der Gruppe gehaltenen Beteiligungen (Vontobel, Helvetia Patria). Die Raiffeisen-Erfolgsgeschichte geht dabei weiter, wie die wichtigsten Wachstumspositionen Gruppengewinn (+11,6%), Kundengelder (+7,5%), Hypotheken (+7,2%), Mitglieder (+6%), Depotvolumen (+11,6%) und Bilanzsumme (+3,9%) belegen.

Marke Raiffeisen ist top

Gerade der Zuwachs bei den Hypothekarforderungen und den Kundengeldern spricht eine deutliche Sprache. Er ist Ausdruck eines ungebrochen hohen Vertrauens der über 2,5 Millionen Kundinnen und Kunden in die Marke Raiffeisen. Im Spar- und Anlagebereich wuchs Raiffeisen mehr als doppelt so stark wie der Markt und erreichte einen Marktanteil von 17,5%.

Der Schweizer Hypothekarmarkt wuchs um 4,8%, Raiffeisen gar um 7,2%. Raiffeisen hat den Marktanteil innert fünf Jahren stetig von 11% auf 13,4% ausgebaut. Marktbedingt stieg dabei der Anteil an Festhypotheken innert einem Jahr um ein Fünftel auf 60,4%. Raiffeisen hat es auch im letzten Jahr geschafft, der eingeschlagenen Strategie des qualitativen Wachstums treu zu bleiben. Die höheren Marktanteile wurden nicht durch zusätzliche Risiken erkaufte. So liegt die Quote für effektive Verluste unter 0,1 Prozent.

Raiffeisen schafft Arbeitsplätze

Mit dem Wachstum hat auch der Ertrag Schritt gehalten; er ist um 3,9% auf 1,98 Milliarden Franken angewachsen. Mit Ausnahme des Handelsgeschäftes (-14,8%) nahmen Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft (+15,4%), übriger ordentlicher Erfolg (+7,3%) und Zinsengeschäft (+3,4%) zu. Das Zinsengeschäft bleibt mit einem Anteil von 82% (2003: 83%) die wichtigste Ertragsquelle. Dieser positiven Entwicklung steht allerdings ein höherer Personal- (+9,0%) und Sachaufwand (+11,4%) gegenüber. «Primär sind die erhöhten Aufwände als Investitionen in die Zukunft von Raiffeisen zu verstehen, denn unser Ziel ist es, die Qualität der Dienstleistungen zu sichern und optimieren, ganz gezielt die Risiken innerhalb der Gruppe zu steuern und die regulatorischen Vorgaben gewissenhaft umzusetzen», kommentierte Pierin Vincenz.

Raiffeisen schafft seit Jahren neue Arbeitsplätze: Im Berichtsjahr

waren es 323 oder auf Vollzeitstellen umgerechnet 246; über 200 entfielen auf die Raiffeisenbanken. Der Personalbestand lag Ende Jahr (teilzeitbereinigt) bei 6304, das sind über 1300 mehr als noch vor fünf Jahren. Der Personalaufwand stieg auf 697 Millionen Franken (+9,0%), begründet durch Investitionen in die Beratungskompetenz, IT-Projekte sowie die Zunahme der regulatorischen Anforderungen. Beim Sachaufwand (460 Mio., +11,4%) schlagen sich die Auslagerung des Wertschriftengeschäftes an die Bank Vontobel sowie höhere Kosten für Werbung und Sponsoring zu Buche. Raiffeisen betreibt nach wie vor das grösste Bankstellennetz der Schweiz. Physische Präsenz, besonders in Randregionen, ist eben auch mit Kosten verbunden.

Zermatt profitiert von Mitgliederaktion

Weiterhin erfreulich ist der Zuwachs an Mitgliedern: Im vergangenen Jahr zeichneten über 70'000 neue Genossenschafterinnen und Genossenschafter einen Anteilsschein bei einer Raiffeisenbank, womit die Zahl der Mitglieder auf über 1,25 Mio. (+6%) gestiegen ist. Nebst einer umfassenden Beratung, fairen Preisen und verständlichen Produkten kommen Mitglieder in den Genuss spezieller Leistungen wie etwa attraktive Mitgliederaktionen. So bescherte die Aktion «Das ganze Matterhorn zum halben Preis» Zermatt im vergangenen Jahr 40% mehr Logiernächte von Schweizer Gästen. Begeistert waren auch die Raiffeisenbanken: Viele bezeichneten das Matterhorn-Angebot als die beste je durchgeführte Raiffeisen-Mitglieder-Aktion.

Wie weiter? Raiffeisen will sich weiterhin als führende Retailbank positionieren. Heute werden bereits mehr als jede fünfte Hypothek in der Schweiz durch Raiffeisen finanziert. In Bezug auf das Volumen sehen wir aber noch Potenzial. Im Anlagegeschäft soll der Ertrag im indifferenten Zinsgeschäft von derzeit 8% auf mittelfristig 15-20% erhöht werden. Die Kooperation mit der Bank Vontobel, die vollkommen nach Plan läuft, stellt dabei die wichtigste Komponente dar. Raiffeisen ist auch in diesem Jahr gut und erfolgreich unterwegs. Der Wettbewerb bleibt weiterhin sehr intensiv. Das Ziel bleibt aber weiterhin ein Wachstum leicht über dem Markt. Die weitere Entwicklung der Kooperation mit Vontobel wird auch im Anlagegeschäft zu zusätzlichen Erträgen führen.

«Die Kleinen ganz gross»

Die Raiffeisenbanken bieten ihren Kunden am Bankschalter den besten Service: Sie beraten ganzheitlich und proaktiv. Dies belegt eine Studie des in Zürich ansässigen Beratungsunternehmens Booz Allen Hamilton. Raiffeisen rangiert dabei bei fast allen getesteten Kriterien an der Spitze. Am deutlichsten zeigt sich dies im persönlichen Beratungsgespräch und in der Flexibilität bei den Öffnungszeiten.

Das Ergebnis der Studie belegt die Professionalität und Beratungskompetenz der Raiffeisenbanken. Der Ausbau der Dienstleistungen, die Aus- und ständige Weiterbildung der Mitarbeitenden tragen Früchte. Dies zeigt sich auch in einer Umfrage des Luzerner Instituts für Markt- und Sozialforschung: 91% der Raiffeisen-Kunden sind mit ihrer Hausbank sehr zufrieden, 6% zufrieden. Keine andere Bank erreicht derartige Spitzenergebnisse. Der Durchschnitt von sehr zufriedenen Kunden liegt bei 78%.

Die Raiffeisen-Gruppe im Überblick

2004	2003	Veränderung	
	(in Mio. CHF)	(in Mio. CHF)	in %
Bilanzsumme	106'097,5	102'139,7	+ 3,9
Kundenausleihungen	86'565,4	81'876,6	+ 5,7
Hypothekarforderungen	79'471,6	74'154,3	+ 7,2
Kundengelder	80'838,1	75'217,9	+ 7,5
Depotvolumen	24'788,0	22'201,9	+11,6
Bruttoertrag	1'981,9	1'907,8	+ 3,9
Zinsertrag	1'633,6	1'579,2	+ 3,4
Geschäftsaufwand	1'156,6	1'051,9	+10,0

Bruttogewinn	825,3	855,9	- 3,6
Gruppengewinn	505,9	453,3	+11,6
Mitarbeitende	6'304	6'058	+ 4,1
Mitglieder	1'251'730	1'180'700	+ 6,0

Hinweis:

Bilanz und Schlüsselzahlen finden Sie als PDF-File unter:

<http://www.presseportal.ch/de/story.htx?firmaid=100002451>

Kontakt:

Franz Würth

Leiter Öffentlichkeitsarbeit

Schweizer Verband der Raiffeisenbanken

Schreinerstrasse 6

9001 St. Gallen

Tel.: +41-71-225'84'84

Fax: +41-71-225'86'50

E-Mail: franz.wuerth@raiffeisen.ch

Internet: www.raiffeisen.ch/medien

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100002451/100489074> abgerufen werden.