

27 novembre 2026

Strategia Raiffeisen 2030

Per la nostra clientela

RAIFFEISEN



Sfide del mercato bancario svizzero

Il cambiamento demografico
modifica le esigenze della clientela e aumenta l'importanza della previdenza e di una consulenza adeguata alle generazioni.

Le crescenti aspettative della clientela
richiedono un'esperienza cliente semplice e personalizzata in ogni fase, nonché un'elevata qualità della consulenza personale.

Gli sviluppi tecnologici
aumentano i requisiti in materia di innovazione e capacità di trasformazione.

La pressione persistente sui margini
dovuta alla forte concorrenza richiede un costante aumento di efficienza e competitività.

Requisiti normativi
sempre più elevati in materia di fondi propri, liquidità e vigilanza richiedono un'evoluzione continua.

RAIFFEISEN

Un fattore decisivo per il successo del Gruppo: il giusto equilibrio.

Soluzioni digitali

vs

vicinanza

Crescita

vs

rischio

Visione del Gruppo

vs

imprenditorialità locale

RAIFFEISEN

Raiffeisen opera da una posizione di forza

Siamo il secondo gruppo più importante nel mercato bancario svizzero
Raiffeisen ha un totale di bilancio di 335.2 miliardi di franchi (al 30 giugno 2026).

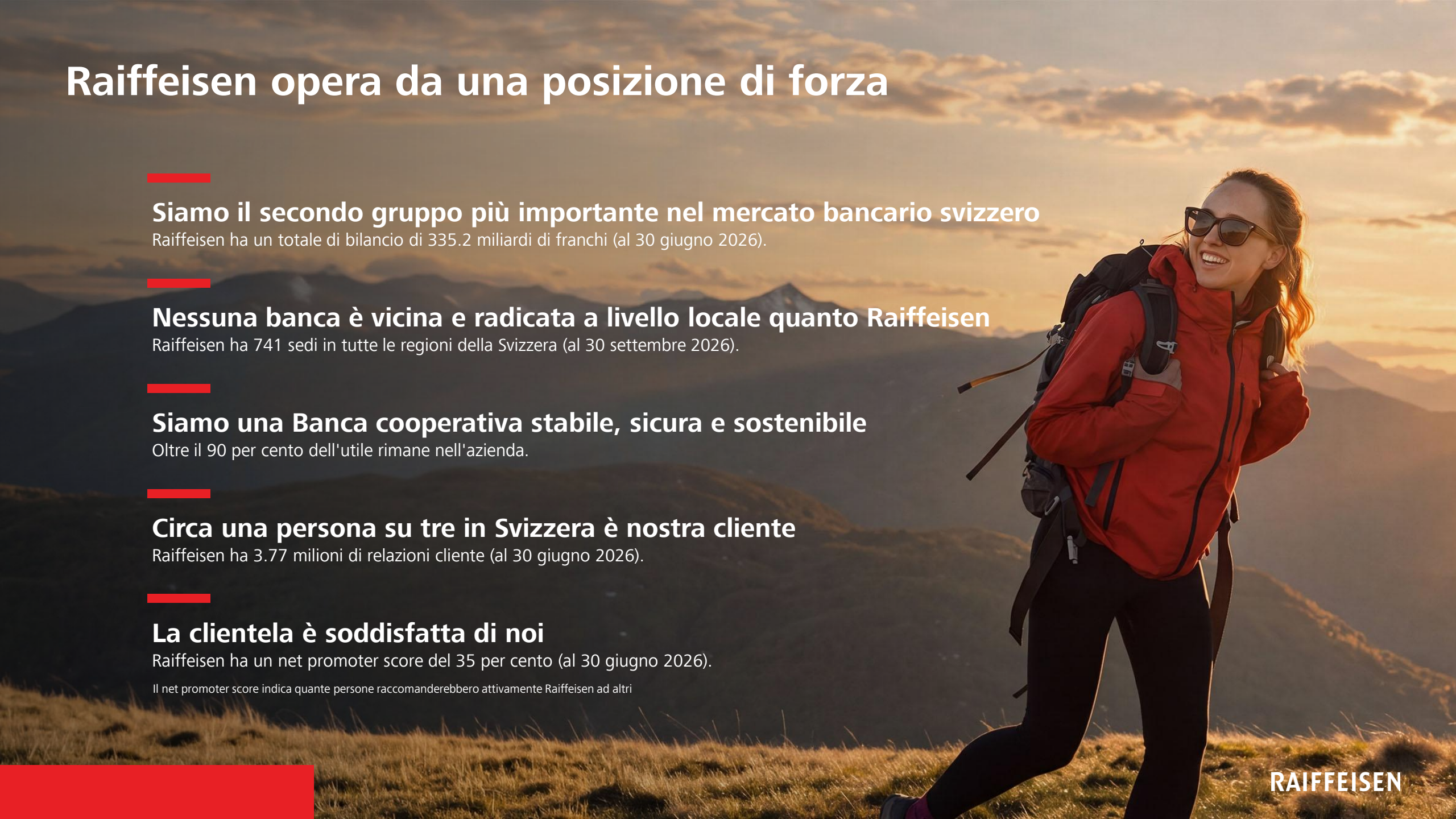
Nessuna banca è vicina e radicata a livello locale quanto Raiffeisen
Raiffeisen ha 741 sedi in tutte le regioni della Svizzera (al 30 settembre 2026).

Siamo una Banca cooperativa stabile, sicura e sostenibile
Oltre il 90 per cento dell'utile rimane nell'azienda.

Circa una persona su tre in Svizzera è nostra cliente
Raiffeisen ha 3.77 milioni di relazioni cliente (al 30 giugno 2026).

La clientela è soddisfatta di noi
Raiffeisen ha un net promoter score del 35 per cento (al 30 giugno 2026).

Il net promoter score indica quante persone raccomanderebbero attivamente Raiffeisen ad altri



RAIFFEISEN

Per il benessere finanziario della nostra clientela serve più di un'ipoteca

Raiffeisen punta sulla crescita in diversi campi di attività

Investimenti



- La nostra clientela dispone di un patrimonio sempre maggiore
- Per la clientela facoltosa finora Raiffeisen è per lo più solo una banca secondaria

Previdenza



- L'aspettativa di vita cresce costantemente, la previdenza privata diventa sempre più importante
- Oggi Raiffeisen ha come punto di forza le operazioni ipotecarie; l'affiancamento della clientela deve diventare più completo

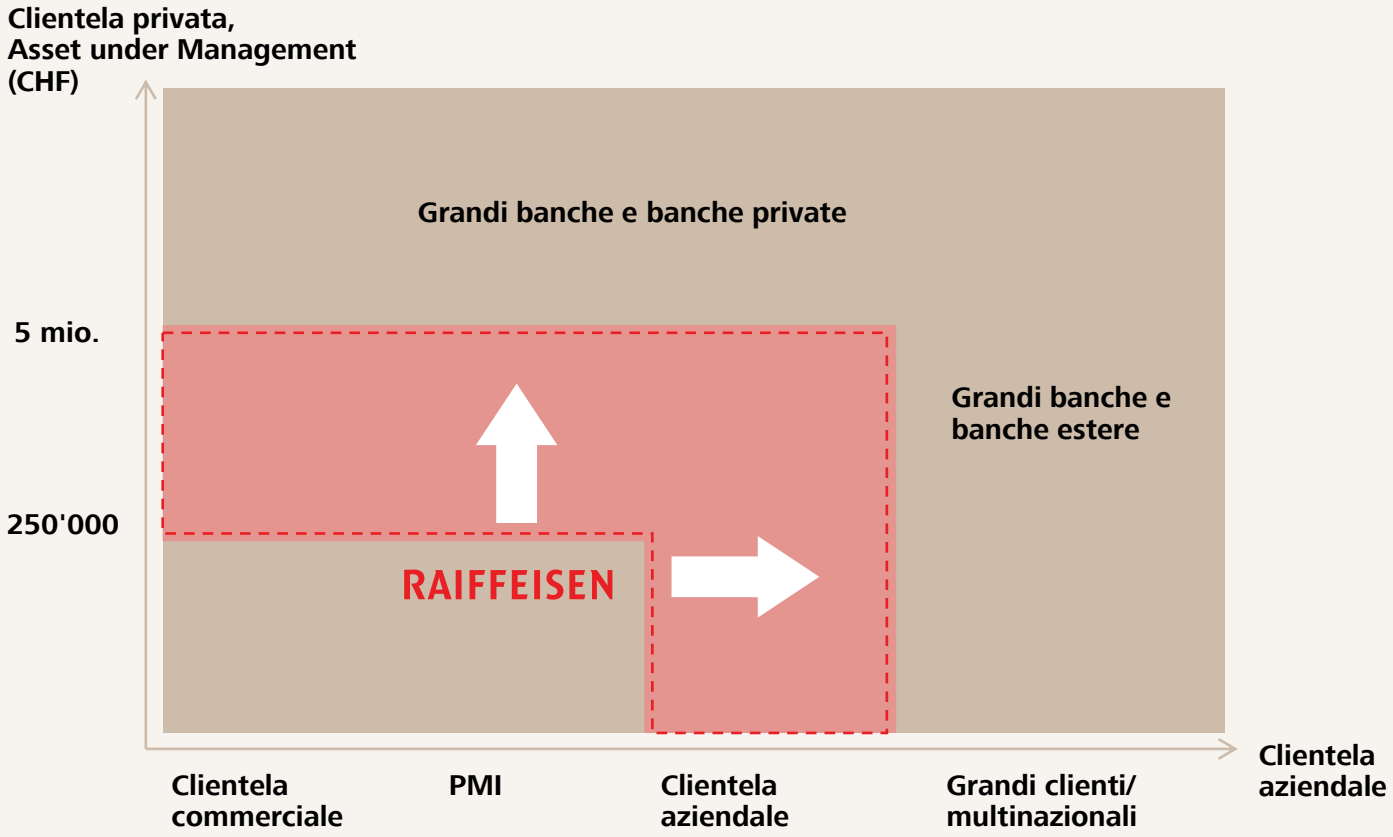
Settore Clientela aziendale



- Raiffeisen ha una forte presenza tra le PMI, mentre tende a essere poco utilizzata dalle grandi imprese
- Le grandi imprese sono alla ricerca di un'alternativa in Svizzera

RAIFFEISEN

Intravediamo opportunità di crescita nel settore degli investimenti e della clientela aziendale

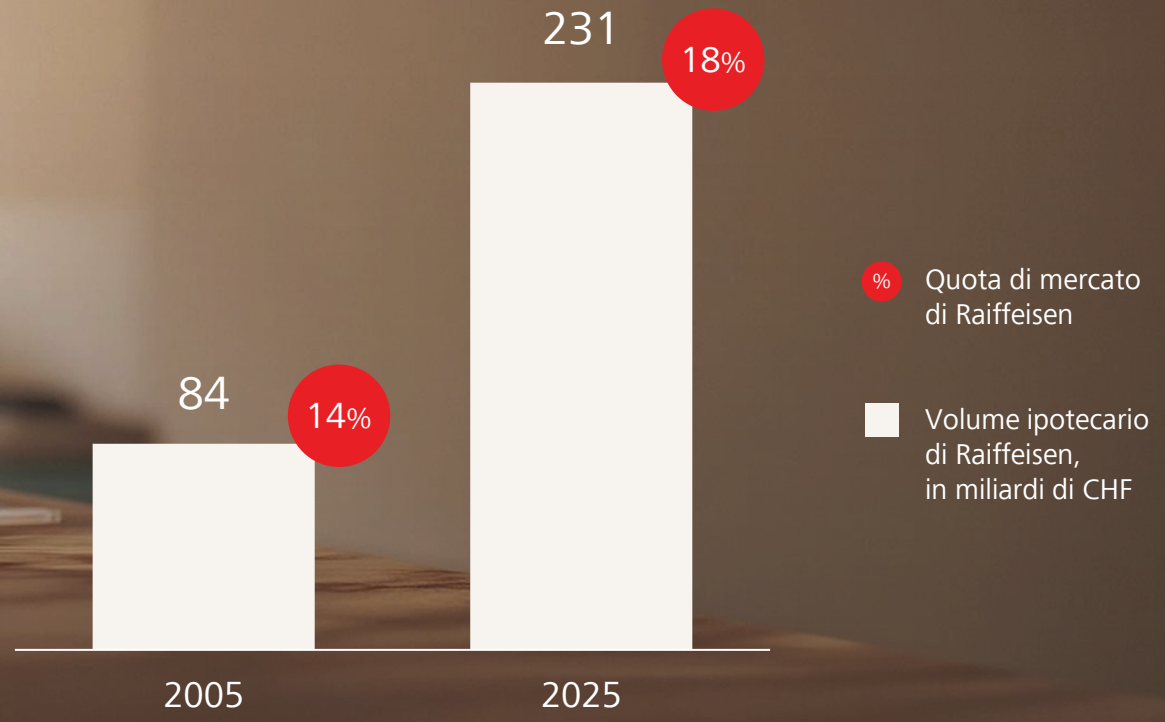




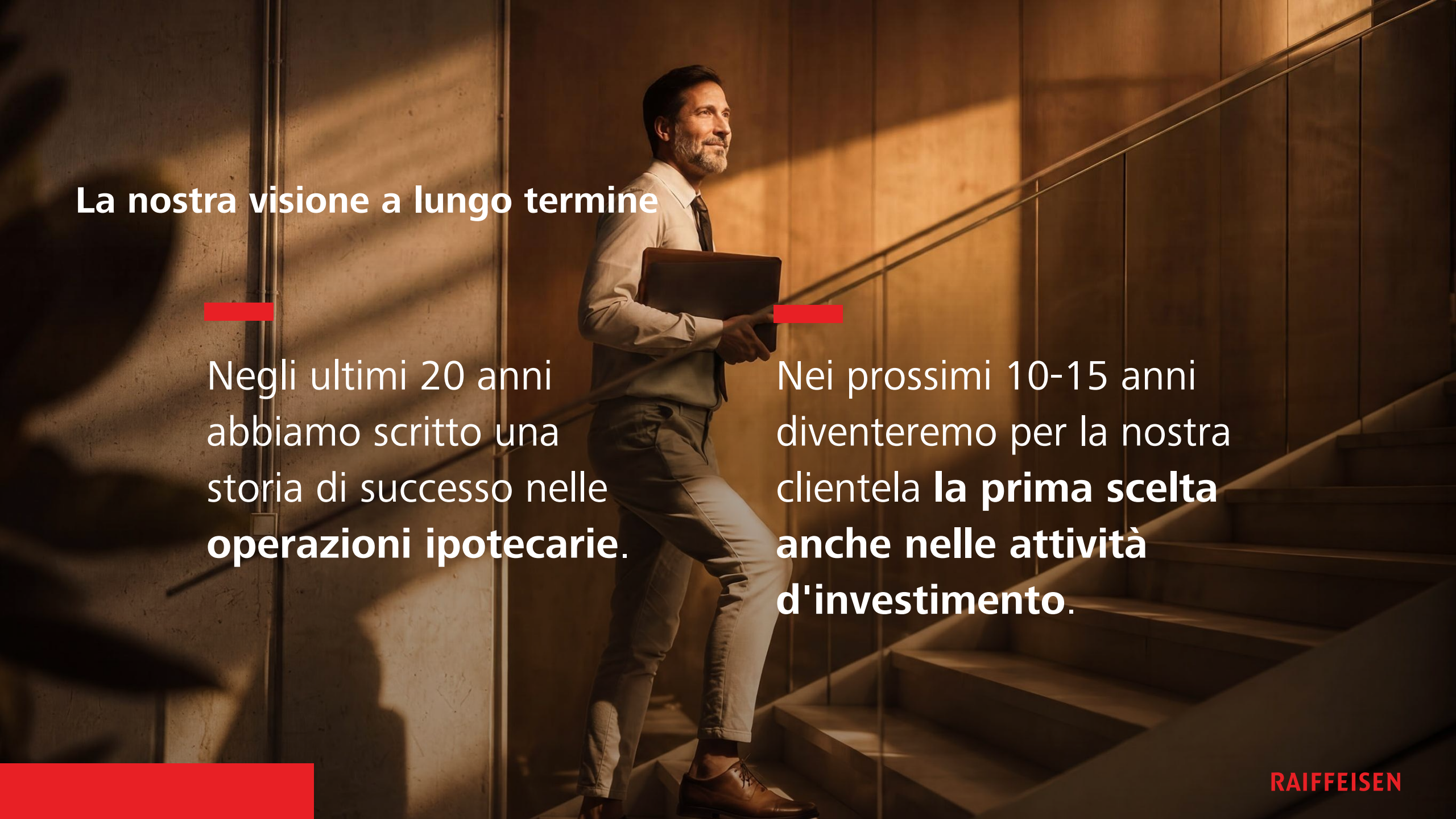
Negli ultimi 20 anni abbiamo scritto una storia di successo nelle **operazioni ipotecarie**.

Andamento delle operazioni ipotecarie

Fonte: rapporti di gestione, BNS



RAIFFEISEN



La nostra visione a lungo termine

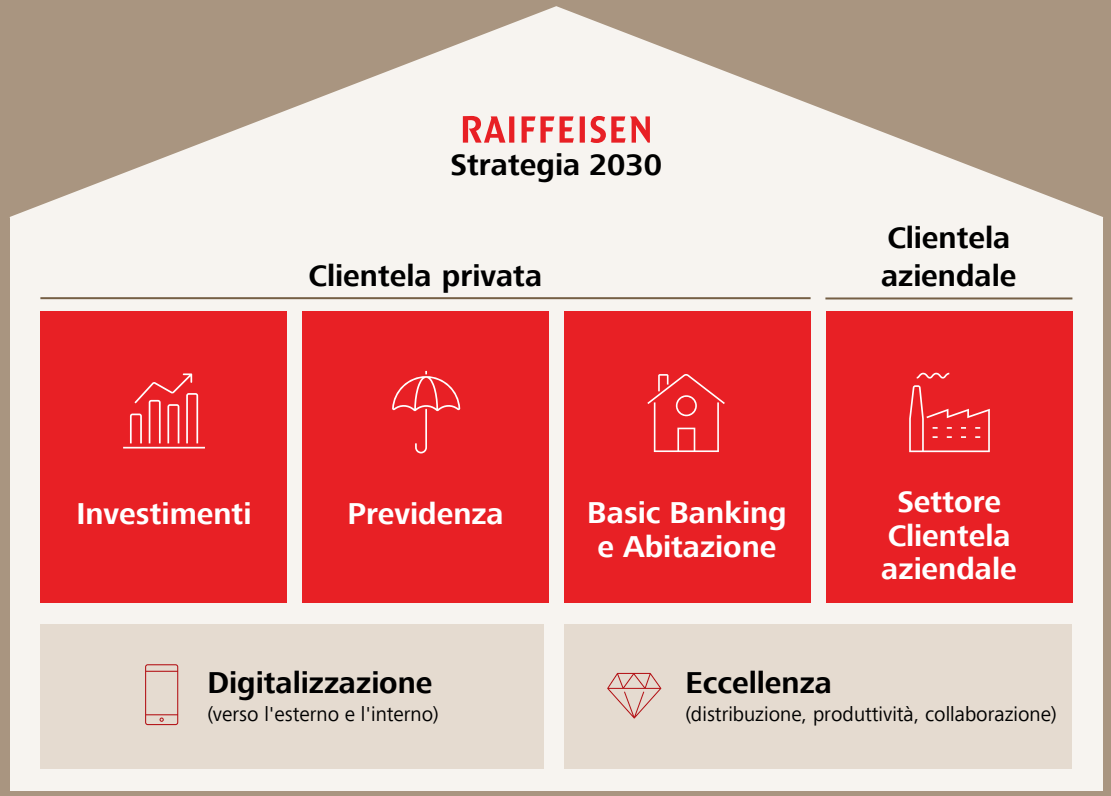
Negli ultimi 20 anni abbiamo scritto una storia di successo nelle **operazioni ipotecarie**.

Nei prossimi 10-15 anni diventeremo per la nostra clientela **la prima scelta anche nelle attività d'investimento**.

RAIFFEISEN


Che cosa farà Raiffeisen entro il 2030?
RAIFFEISEN

La nostra Strategia del Gruppo pone al centro i benefici per la nostra clientela



Siamo la **prima scelta** della nostra clientela **nel settore legato alle attività d'investimento e di previdenza.**

Facciamo leva sulla nostra forte posizione nel **retail** e cresciamo **in linea con i depositi.**

Siamo la **banca di riferimento per le PMI** e l'alternativa nazionale alle grandi banche nel settore della clientela aziendale.

Nella **digitalizzazione** ci concentriamo sul **valore aggiunto per clientela e Banche Raiffeisen.**

Rafforziamo la nostra **distribuzione** concentrandoci sugli investimenti e sulla clientela aziendale.

Investimenti

Prima scelta per la nostra clientela



Perché?

- Grande base clienti con molto potenziale
- La clientela si fida di noi
- Siamo competenti, semplici e chiari

Fattori chiave per raggiungere l'obiettivo

Posizionamento

Raiffeisen rafforza la propria percezione di banca d'investimento competente grazie a una presenza coerente sul mercato.

Prodotti

Raiffeisen propone una gamma di offerte semplice e mirata, incentrata sulla gestione patrimoniale.

Distribuzione

Raiffeisen permette al proprio personale di consulenza di individuare in modo proattivo le esigenze della clientela e di fornire una consulenza competente.

RAIFFEISEN

Previdenza

Prima scelta per la nostra clientela



Perché?

- La previdenza per la vecchiaia rientra fra le tre principali preoccupazioni della popolazione svizzera
- 60'000 clienti vanno in pensione ogni anno
- Importante canale di accesso all'attività d'investimento

Fattori chiave per raggiungere l'obiettivo

Posizionamento

Raiffeisen ha una presenza unitaria sul mercato e commercializza le proprie offerte con il nuovo sottomarchio «Previdenza Plus di Raiffeisen».

Pianificazione finanziaria

Raiffeisen offre alla clientela pianificazioni finanziarie complete, dalla previdenza alla pensione fino alla successione.

Distribuzione

Raiffeisen offre in tutte le proprie Banche una consulenza previdenziale completa e supportata da Raiffeisen Svizzera con competenza e nel rispetto delle esigenze.

RAIFFEISEN

Basic Banking e Abitazione

Raiffeisen rimane leader nel settore retail
e cresce a livello di depositi della clientela



Perché?

- Garantire la posizione sul mercato e potenziare ulteriormente il nostro principale punto di forza
- I depositi della clientela finanziano la nostra crescita

Fattori chiave per raggiungere l'obiettivo

Crescita della clientela

Ulteriore sviluppo mirato dell'offerta di base con focus su giovani clienti e persone immigrate.

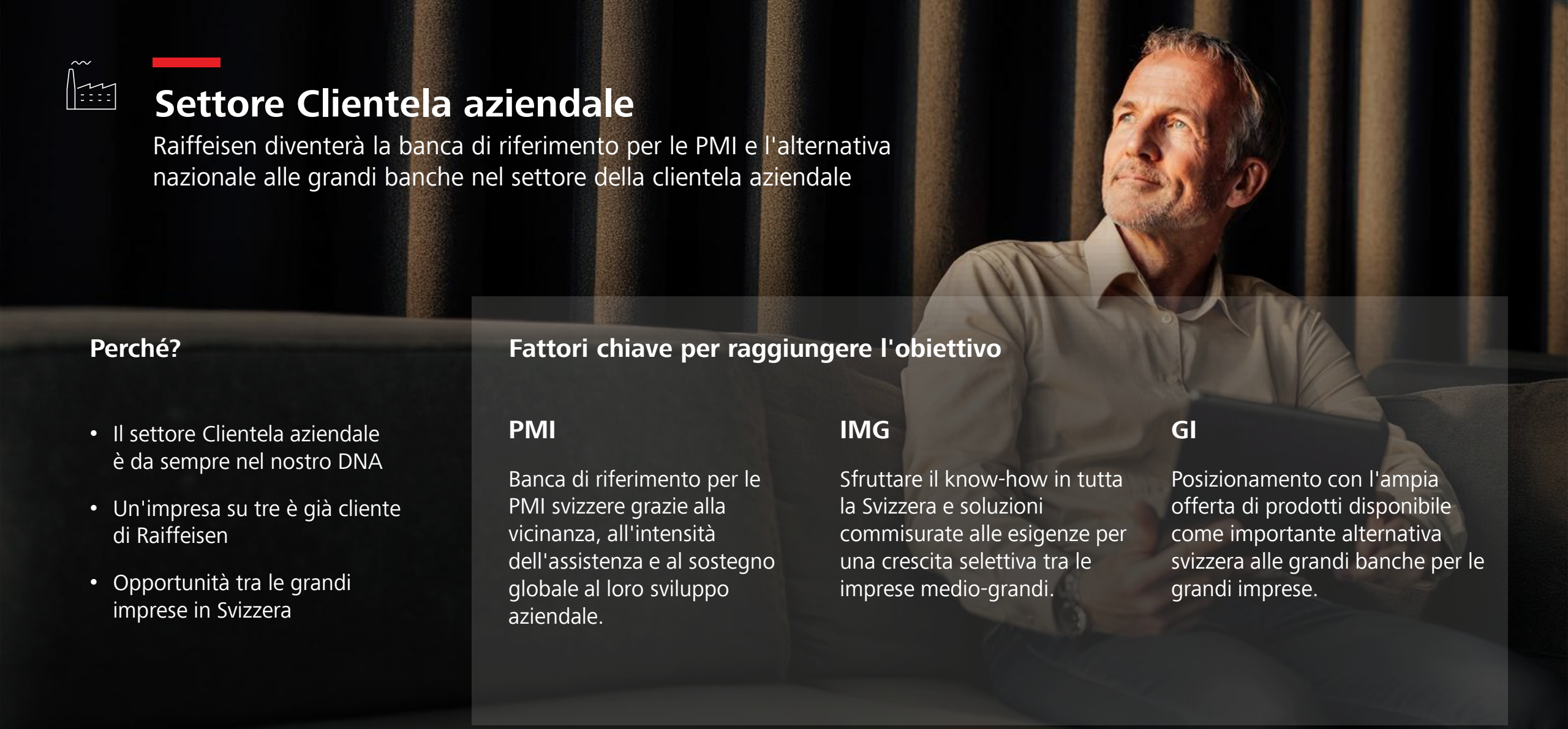
Crescita qualitativa dei crediti

Mantenere la quota di mercato, concentrarsi sulla crescita qualitativa con il mercato.

RAIFFEISEN

Settore Clientela aziendale

Raiffeisen diventerà la banca di riferimento per le PMI e l'alternativa nazionale alle grandi banche nel settore della clientela aziendale



Perché?

- Il settore Clientela aziendale è da sempre nel nostro DNA
- Un'impresa su tre è già cliente di Raiffeisen
- Opportunità tra le grandi imprese in Svizzera

Fattori chiave per raggiungere l'obiettivo

PMI

Banca di riferimento per le PMI svizzere grazie alla vicinanza, all'intensità dell'assistenza e al sostegno globale al loro sviluppo aziendale.

IMG

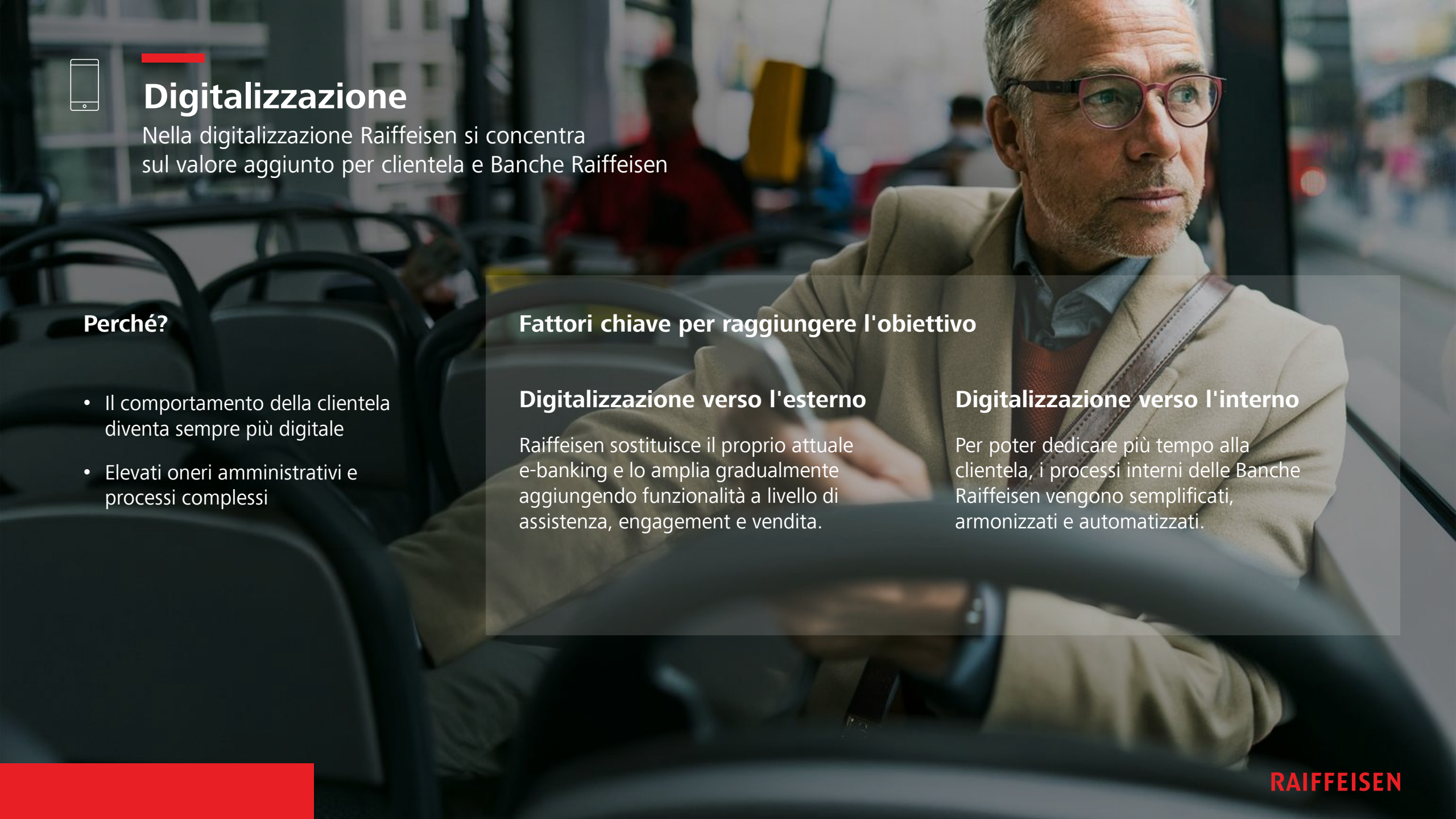
Sfruttare il know-how in tutta la Svizzera e soluzioni commisurate alle esigenze per una crescita selettiva tra le imprese medio-grandi.

GI

Posizionamento con l'ampia offerta di prodotti disponibile come importante alternativa svizzera alle grandi banche per le grandi imprese.

PMI: fino a 49 collaboratrici e collaboratori; IMG: da 50 a 249 collaboratrici e collaboratori; GI: 250 collaboratrici e collaboratori e oltre

RAIFFEISEN



Digitalizzazione

Nella digitalizzazione Raiffeisen si concentra sul valore aggiunto per clientela e Banche Raiffeisen

Perché?

- Il comportamento della clientela diventa sempre più digitale
- Elevati oneri amministrativi e processi complessi

Fattori chiave per raggiungere l'obiettivo

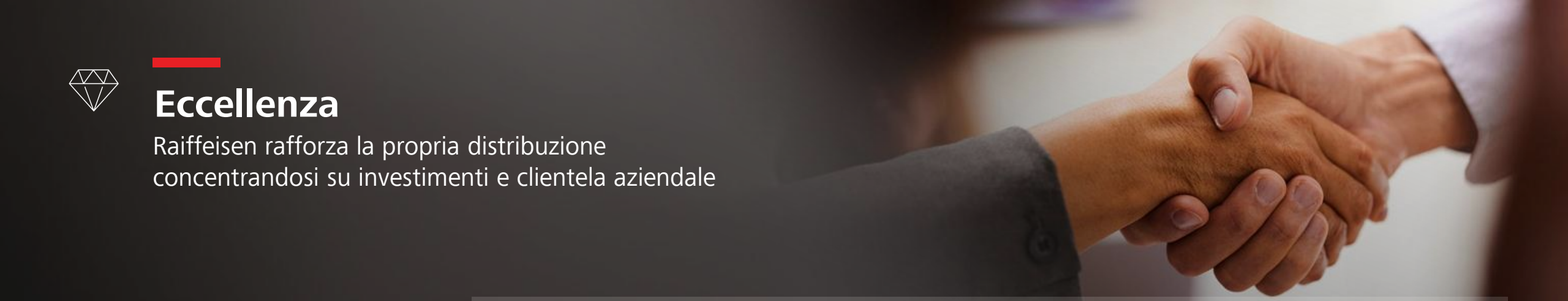
Digitalizzazione verso l'esterno

Raiffeisen sostituisce il proprio attuale e-banking e lo amplia gradualmente aggiungendo funzionalità a livello di assistenza, engagement e vendita.

Digitalizzazione verso l'interno

Per poter dedicare più tempo alla clientela, i processi interni delle Banche Raiffeisen vengono semplificati, armonizzati e automatizzati.

RAIFFEISEN



Eccellenza

Raiffeisen rafforza la propria distribuzione concentrandosi su investimenti e clientela aziendale

Perché?

- Notevole potenziale clienti da sfruttare
- Aumento dei requisiti a livello di qualità della consulenza
- Crescente esigenza della clientela di un approccio personale e rilevante

Fattori chiave per raggiungere l'obiettivo

Capacità

Raiffeisen ottimizza l'assistenza alla clientela e le dedica più tempo.

Qualità

Raiffeisen offre alla propria clientela un'eccellente consulenza orientata alle esigenze.

Attività

Raiffeisen sfrutta il potenziale della clientela mediante un trattamento del mercato proattivo e mirato.

RAIFFEISEN



La nostra ambizione entro la fine del 2030: crescita mirata, maggiore redditività, elevata stabilità

Incrementare la crescita in modo mirato

Accrescere la redditività in modo duraturo

Rafforzare ulteriormente la stabilità finanziaria

RAIFFEISEN



Strategia Raiffeisen 2030

Per la nostra clientela

RAIFFEISEN