Catre: Bursa de Valori Bucuresti (BVB)
Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) – Sectorul Instrumente si Investitii Financiare

Raiffeisen Bank România își continuă creșterea: cu 35% mai mulți clienți noi în primele 9 luni ale anului 2026

București, 03.11.2026 | Raiffeisen Bank România a continuat în primele nouă luni parcursul de creștere, înregistrând rezultate solide, susținute de activitatea de creditare, de extinderea bazei de clienți și de o prezență activă în piață. Activele totale au ajuns la **98,6 miliarde RON** la finalul lunii septembrie 2026, în creștere cu **21%** față de aceeași perioadă a anului trecut și cu **11%** comparativ cu finalul anului 2025. Evoluția a fost determinată în principal de avansul activității de creditare și de consolidarea bazei de depozite.

În primele nouă luni ale anului, Raiffeisen Bank a atras cu **35%** mai mulți clienți noi față de aceeași perioadă a anului trecut. Canalele digitale au avut o contribuție importantă la această evoluție, în special prin procesele complet digitale, simple și rapide.

> „Rezultatele din primele nouă luni ne arată că suntem pe drumul cel bun. Tot mai mulți clienți aleg Raiffeisen, iar noi creștem împreună cu ei. Ne consolidăm nu doar ca bancă, ci și în rolul nostru de consultant financiar, îmbinând expertiza colegilor noștri cu noile tehnologii pentru a înțelege mai bine nevoile clienților, a-i ajuta să ia decizii informate și să își planifice viitorul cu mai multă încredere. Aceasta este relația pe care vrem să o construim: una apropiată, relevantă și orientată spre a-i ajuta pe clienții noștri să-și ducă planurile mai departe." - **Zdenek Romanek, Președinte & CEO, Raiffeisen Bank România.**

CREDITAREA CONTINUĂ SĂ FIE UNUL DINTRE PRINCIPALII PILONI DE CREȘTERE AI BĂNCII
Volumul creditelor nete acordate clienților a ajuns la **53,2 miliarde RON,** în creștere cu **13%** față de septembrie 2025 și cu 9% față de finalul anului 2025.

Segmentul persoanelor fizice a avut o evoluție foarte bună, cu **un avans de 19%** față de aceeași perioadă a anului trecut, susținut în special de creșterea puternică a creditelor ipotecare, care au urcat cu **21%.**

Classification: GENERAL

În același timp, finanțările acordate companiilor au continuat să avanseze, portofoliul total aferent segmentelor de business înregistrând o creștere de 8% față de septembrie 2025, susținută în principal de evoluția foarte bună a segmentului Corporații.

Creșterea de **6%** a cheltuielilor operaționale față de perioada similară din 2025 este sub nivelul inflației și reflectă investițiile susținute în oameni, în extinderea activității și în consolidarea relației cu clienții prin inițiative dedicate de comunicare. Profitul net s-a situat la **1,26 miliarde RON**.

Performanța principalelor segmente de business s-a menținut pe un trend pozitiv. Raiffeisen Bank Romania își menține o prezență solidă la nivel național printr-o rețea de 264 de sucursale și 1.152 de ATM-uri și MFM-uri. Totodată, numărul POS-urilor instalate la comercianți s-a apropiat de 46.000, înregistrând o creștere semnificativă față de anul anterior, evoluție susținută de accentul pus pe dezvoltarea relației cu antreprenorii și pe extinderea prezenței comerciale în acest segment.

ECONOMISIREA, INVESTIȚIILE ȘI PROTECȚIA FINANCIARĂ, ÎN CREȘTERE ÎN 2026

Depozitele atrase de la clienți au urcat la **74,4 miliarde RON**, cu **17%** peste nivelul din septembrie 2025.
Într-un mediu de piață competitiv, resursele atrase din segmentele corporații, IMM și instituții financiare au avut o evoluție mai temperată, cu un avans agregat de **22%** față de anul anterior.

Depozitele persoanelor fizice au continuat să crească într-un ritm solid, cu **13%** față de aceeași perioadă a anului trecut, susținute în special de interesul crescut pentru depozitele la termen, într-un context în care banca a oferit constat produse adaptate nevoilor de economisire ale clienților.

În primele nouă luni din 2026, tot mai mulți clienți au ales soluții pentru economisire și, investiții.

- **Pensii facultative:** Raiffeisen Acumulare a atras aproximativ 30.000 de participanți noi în perioada ianuarie–septembrie, față de 24.000 în aceeași perioadă din 2025, un ritm de creștere cu **20%** mai rapid.
- **Planuri de economisire**: numărul clienților care au ales produse de investiții, pensii facultative sau asigurări de viață cu componentă de economisire ori investiții a crescut cu 15% fata de aceeași perioada din 2025.
- **Investiții:** activele administrate de Raiffeisen Asset Management au crescut cu **30%** în perioada ianuarie–august 2026 fata de aceeași perioada din 2025.

- **Protecție financiară:** ponderea clienților cu credite pentru achiziția unei locuințe care au optat pentru o asigurare de viață asociată a crescut cu 13% în primele nouă luni ale anului.

PESTE 93% DINTRE CLIENȚII DIGITALI AU APLICAȚIA SMART MOBILE ACTIVATĂ

Smart Mobile își consolidează rolul de principală platformă bancară pentru clienții persoane fizice. Prin lansarea constantă de funcționalități și îmbunătățiri relevante, aplicația susține transformarea digitală și oferă o experiență bancară mai simplă, mai rapidă și mai accesibilă.

Un obiectiv important al anului a fost consolidarea inițiativei „One App". În acest context, serviciile Smart Market și SmartToken au fost integrate în Smart Mobile, iar clienții au primit acces la produse, oferte și servicii personalizate într-o experiență digitală unitară.

În trimestrul al treilea, banca a introdus noi funcționalități pentru mai multă siguranță și operațiuni de zi cu zi mai simple. Acestea includ verificarea numelui beneficiarului înaintea unui transfer și optimizarea proceselor de identificare și înrolare digitală.

Smart Mobile și-a consolidat poziția de platformă bancară digitală prin lansarea funcționalităților Adaugă Bani, Administrează plățile recurente de la nivelul cardurilor Visa, Oferte Personalizate și Plătești și Economisești.

Tot în trimestrul al treilea, aplicația a fost extinsă cu simulatorul de rambursare anticipată a creditelor și cu opțiuni pentru inițierea și pre-aprobarea financiară a creditelor garantate. Mai multe secțiuni au primit un design nou și îmbunătățit, inclusiv fluxul de deschidere a unui nou card de debit. Totodată, au fost îmbunătățite serviciile de Open Banking și Multi Banking.

Carduri și plăți – flexibilitate crescută în gestionarea cumpărăturilor

Evoluția plăților din T3 reflectă și specificul sezonului de vacanțe, cele mai importante creșteri fiind vizibile în industriile asociate mobilității, călătoriilor și timpului liber. Comparativ cu aceeași perioadă din 2025, valoarea plăților a crescut cu aproximativ 28% la benzinării, 24% în zona de divertisment, 22% pentru transport și 21% pentru servicii de cazare, în timp ce plățile către companiile aeriene au avansat cu aproximativ 14%. Evoluția confirmă rolul tot mai important al cardului în comportamentul de plată al clienților, atât pentru cheltuielile cotidiene, cât și pentru cele asociate călătoriilor și timpului liber.

ANTREPRENORIATUL CREȘTE PRIN TEHNOLOGIE, EXPERTIZĂ ȘI COMUNITATE

La finalul trimestrului al treilea din 2026, portofoliul Diviziei Antreprenori numără cu **17%** mai mulți clienți față de aceeași perioadă a anului 2025.

Un reper al trimestrului 3 a fost lansarea **ERIC, primul AI Business Coach din Comunitatea GatadeBusiness**, disponibil direct în aplicația Smart Business. ERIC îi ajută pe antreprenori să își structureze mai bine întrebările și să se pregătească pentru discuțiile despre business. În mai puțin de o lună de la lansare, ERIC a primit peste 2.000 de întrebări de business și a fost accesat de aproximativ 20% dintre utilizatorii aplicației Smart Business.

Tot în T3, Comunitatea GatadeBusiness s-a extins prin noi soluții și parteneriate. Parteneriatele cu Keez și Regina Maria au completat ecosistemul cu servicii relevante pentru administrarea și dezvoltarea afacerilor. În paralel, Liga Contabililor a devenit o nouă inițiativă prin care antreprenorii pot identifica și accesa, prin Comunitatea GatadeBusiness, servicii de contabilitate, fiscalitate și consultanță financiară. Rețeaua reunește în prezent peste 100 de firme la nivel național.

Digitalizarea rămâne unul dintre principalii piloni ai relației cu antreprenorii. Peste 70% dintre antreprenori aleg fluxurile digitale disponibile prin website și tabletă pentru deschiderea pachetelor de cont IMM, iar Smart Business a depășit pragul de 100.000 de clienți activi în prima jumătate a anului. Instrumentele digitale sunt completate de consilierea personalizată și de prezența echipelor Diviziei în comunitățile antreprenoriale și profesionale din țară.

Rezultatele din trimestrul al treilea indica dezvoltarea unei relații cu antreprenorii care depășește serviciile bancare tradiționale și combină finanțarea, tehnologia, expertiza și accesul la o comunitate de parteneri relevanți si instrumente de inteligenta artificiala pentru creștere și decizii mai bine fundamentate.

În 2026, această direcție a fost completată și prin investiții în expertiza Diviziei Antreprenori, cu extinderea echipei și introducerea unor roluri specializate, precum și prin inițiative dedicate adopției tehnologiei în IMM-uri. Programul Business Forward, dezvoltat de Raiffeisen Bank România împreună cu Social Innovation Solutions, a atras până în luna august peste 300 de companii, confirmând interesul crescut al antreprenorilor pentru utilizarea inteligenței artificiale în dezvoltarea afacerilor.

RAIFFEISEN LEASING: +11% creștere a portofoliului de finanțări

Raiffeisen Leasing a înregistrat o creștere de 11% a portofoliului de finanțări acordate clienților, la finalul celui de-al treilea trimestru din 2026, față de aceeași perioadă a anului trecut, în timp ce numărul clienților a crescut cu 4%.

Compania și-a continuat dezvoltarea în linie cu prioritățile strategice de creștere ale Grupului, cu accent pe consolidarea bazei de clienți și valorificarea parteneriatelor construite și consolidate în timp cu furnizorii de active finanțate. Calitatea și structura echilibrată a portofoliului au contribuit în continuare la menținerea unui nivel redus al creditelor neperformante, susținând o evoluție solidă și constantă a activității companiei.

***

Despre Raiffeisen Bank Romania

Raiffeisen Bank, bancă universală de top, cu capitalizare și lichiditate solide, activează pe piața bancară din România deservind aproximativ 2,4 milioane de clienți, persoane fizice și juridice.

De peste 25 de ani, Raiffeisen Bank susține mediul economic din România, oferind produse și servicii financiare dezvoltate pentru a acoperi nevoile clienților. Având ca principiu fundamental responsabilitatea, contribuim la dezvoltarea societății prin finanțarea economiei reale și sustenabile. Totodată, suntem implicați în comunitate, prin susținerea a 5 piloni de dezvoltare: educație, ecologie urbană, sport ca stil de viață sănătos, inovație și, nu în ultimul rând, artă și cultură. www.raiffeisen.ro

Notă: Toate cifrele financiare de mai sus sunt în concordanță cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) și Standardele Grupului RBI de raportare pentru management (MIS).

Pentru informatii suplimentare va rugam sa va adresati: comunicare.externa@raiffeisen.ro

* * *

Data raportului: 3 Noiembrie 2026
Numele emitentului: Raiffeisen Bank S.A.
Administratia centrala: Cladirea de Birouri FCC, Calea Floreasca, Nr. 246 D, Bucuresti
Nr. telefon / Fax: +40 21 306 1000 / +40 21 230 0700
Cod unic de inregistrare: 361820
Numar de ordine in Registrul Comertului: J19910000444406

Classification: GENERAL

Capital social subscris si varsat: 1 200 milioane RON
Cod LEI: 549300RFKNCOX56F8591
Operatorul de piata unde instrumentele sunt tranzactionate: Bursa de Valori Bucuresti (RBRO27C, RBRO28, RBRO33) si Bursa de Valori Luxemburg (RBRO27C, RBRO28, XS3250523845, XS3277939420, XS3461895925, XS3478186151)

Classification: GENERAL