

2025 – un an de creștere stabilă

Interviu cu Radu Ciocoiu, Director General, Raiffeisen Leasing

În primele nouă luni din 2025, Raiffeisen Leasing a înregistrat o creștere de 21% a portofoliului de finanțări comparativ cu sfârșitul anului trecut și o extindere cu 7% a numărului său de clienți. De-a lungul anului ce se va încheia în curând, rata finanțărilor neperformante la nivel de companie a fost în scădere, fiind continuat astfel un trend al ultimilor ani. Conducerea companiei subliniază rolul important al parteneriatelor existente cu Daimler Trucks Powered by Raiffeisen Leasing - care a contribuit la obținerea unei cote de piață relevante în finanțarea de camioane la nivel național și la reînnoirea flotelor de profil - precum și cu Sixt Group România – destinat leasingului operațional pentru autoturisme și Daimler Truck Financial Services, care vizează leasingul operațional pentru vehicule comerciale. Pe fondul revigorării sectorului construcțiilor, în 2025 a fost consolidat parteneriatul cu Titan Machinery România, prin finanțări sporite de utilaje de construcții. Categoriile de active finanțate anul acesta în leasing financiar și operațional de companie relevă de fapt sectoarele economice ce s-au dovedit a fi viabile în România în 2025. Detalii despre felul în care s-a derulat în 2025 business-ul pentru subsidiara de leasing a Grupului Raiffeisen în țara noastră aflăm de la directorul general Radu Ciocoiu, în interviul dedicat revistei FINLEASING.

Din punct de vedere al contractelor noi încheiate de companie în 2025, realitatea a fost pe măsura așteptărilor ca număr, valoare, categorii de clienți, domenii finanțate, perioadă de leasing sau credit, avans, dobândă fixă sau variabilă?

Raiffeisen Leasing a raportat rezultate solide pentru trimestrul al treilea din 2025. La septembrie a.c., compania a înregistrat o creștere de 21% a portofoliului de finanțări, față de sfârșitul anului 2024, ceea ce arată o extindere robustă și sustenabilă a finanțărilor oferite. De asemenea, numărul clienților a crescut cu 7%, subliniind capacitatea companiei de a atrage și a păstra clienți într-un mediu competitiv. Rezultatele au fost influențate în mod semnificativ de doi factori-cheie din punct de vedere strategic: colaborarea cu partenerii noștri de marcă și alinierea obiectivelor de extindere de la nivelul Grupului, ceea ce ne asigură un cadru unitar pentru creștere.

Portofoliul nostru de active finanțate este reprezentat predominant de vehicule — autoturisme, vehicule comerciale ușoare, camioane și semiremorci, iar finanțările sunt direcționate către activitățile economice-cheie, respectiv sectoarele de servicii, transport, comerț și logistică.

Menținem totodată o abordare echilibrată,

prin finanțarea echipamentelor productive, esențiale pentru diverse industrii, precum construcțiile, infrastructura, fabricarea bunurilor de consum și nu în ultimul rând, pentru producția energiei regenerabile.

Dacă e să faceți acum o analiză bazată pe cifrele la 9 luni 2025, cum ați caracteriza anul acesta pentru business-ul companiei, comparativ cu 2024 (când au fost depășite obiectivele la nivel de portofoliu, ca expunere totală și performanță)?

În urma unui 2024 excepțional, cu realizări ce au depășit obiectivele de portofoliu privind finanțările noi și expunerea totală, 2025 se profilează ca un an de creștere stabilă. Majorarea cu 21% a portofoliului de finanțări, la septembrie, confirmă eficiența modelului nostru de business, cu accent riguros pe creștere profitabilă, gestionarea eficientă a proceselor operaționale, digitalizare și adaptarea rapidă la evoluțiile pieței. În susținerea acestor obiective, le suntem recunoscători clienților noștri în creștere, pentru alegerea de a colabora cu noi și pentru loialitatea lor continuă.

Un indicator important, mai ales într-o perioadă de instabilitate pe plan local și internațional, cel al ratei finanțărilor



neperformante, a înregistrat anul trecut la Raiffeisen Leasing minime istorice. Cum se prezintă acest indicator pentru anul 2025, în condițiile în care la nivel de piață locală de leasing trendul este de oarecare creștere, conform Asociației de Leasing și Credit de Consum din România?

Realizările anului trecut, în termeni de performanță, se susțin și pentru 2025, rata creditelor neperformante fiind în scădere, iar imaginea de ansamblu a sănătății portofoliului arată în continuare foarte bine. La nivelul Grupului dispunem de resurse pentru a ține eficient sub control riscurile, ceea ce conduce la o bună gestionare a portofoliului și la reducerea ratei creditelor neperformante, obiectiv pe care am continuat să ni-l îmbunătățim, dacă ne uităm pe orizontul ultimilor ani. De asemenea, având în vedere că rezultatele economice de la trimestrul al treilea arată un avans al PIB peste așteptările specialiștilor; sperăm să vedem și o scădere moderată a riscurilor economice, ceea ce ar aduce o stabilitate și ar putea contribui la menținerea sau scăderea ratelor NPL și la nivelul pieței de leasing per ansamblu.

Care a fost și este rolul parteneriatelor atât pe segmentul auto cât și pe cel de echipamente în 2025 și cum au evoluat acestea comparativ cu 2024?

În industria de leasing există acest ecosistem complex, care implică mai multe părți interesate, fiecare jucând un rol specific, clientul fiind beneficiarul principal și cel care generează cererea. Ca finanțator, pentru a răspunde nevoilor în continuă evoluție ale clienților, colaborarea cu dealerii și producătorii potrivești joacă un rol esențial în crearea unei oferte competitive și potrivite acestor nevoi, care cuprinde consultanță, finanțare, asigurări, mentenanță și servicii post-vânzare, toate integrate, pentru a simplifica procesul pentru clienți. Ceea ce este foarte important, este ca partenerii implicați să promoveze și să aplice împreună practici responsabile.

Un exemplu de succes este parteneriatul Daimler Trucks Powered by Raiffeisen Leasing, care a marcat un pas important atât pentru noi, în a avea o prezență semnificativă și o cotă de piață relevantă în finanțarea de camioane la nivel național, cât și pentru partenerii noștri, în extinderea serviciilor pe piața locală. În cadrul parteneriatului ne concentrăm pe servicii integrate, digitalizare și sustenabilitate, pentru a răspunde eficient nevoilor dinamice ale pieței locale și europene de transport, unde activează majoritatea clienților noștri. Sănătatea financiară a companiilor finanțate în cadrul



parteneriatului este foarte bună și ne bucurăm să avem în portofoliu unele dintre cele mai mari companii de transport de la nivel național, care au raportat venituri în creștere pentru anul trecut, și care se datorează, în mod preponderent, extinderii flotelor pe care le-am finanțat împreună. De asemenea, procesul de reînnoire a flotelor cu camioane noi, mai eficiente ca emisii și adaptate noilor tehnologii, a continuat și în acest an.

Ca soluții de finanțare oferite de Raiffeisen Leasing – leasing financiar, leasing operațional, credit IFN, cum a fost cererea din partea clienților persoane juridice și persoane fizice și de unde au venit cele mai multe contracte noi în 2025?

Portofoliul nostru de produse ne permite să răspundem unei game variate de cerințe de finanțare. Putem oferi clienților soluții personalizate, fie că e vorba de leasing operațional, financiar sau credit. Leasingul operațional pentru vehicule comerciale este disponibil prin parteneriatul nostru cu Daimler Truck Financial Services, sub marca Raiffeisen Rent. Acesta vine în continuare cu un avans de 0% și structuri financiare flexibile, fiind conceput în special pentru finanțarea extinderii sau reînnoirii flotelor de vehicule comerciale. Pe zona de camioane volumele sunt în creștere.

Prin parteneriatul cu Sixt Group România răspundem unor nevoi exprimate de către

clienții Grupului Raiffeisen de a avea soluții complete pentru gestionarea flotelor de autoturisme. Pe lângă închirierea vehiculelor, atât clienții actuali, cât și cei prospekți dispun de o gamă completă de servicii, care le aduc un avantaj financiar și operațional important la nivelul companiilor.

În ceea ce privește tipul clienților, mai mult de 90% din finanțările pe care le oferim sunt destinate companiilor, contribuind astfel la creditarea economiei. În acest context, companiile de leasing joacă în continuare un rol esențial în a facilita accesul la finanțare pentru IMM-uri, care sunt esențiale pentru creșterea economică și pentru o dezvoltare sustenabilă.

Sectorul construcțiilor se anunța la începutul acestui an unul ofertant pentru finanțatori. Cum au stat lucrurile în fapt, dacă privim retrospectiv, pentru compania pe care o reprezentați? Dar leasingul pentru finanțarea de drumuri și infrastructură sau cel pentru agricultori?

Sectorul construcțiilor s-a dovedit a fi ofertant pentru finanțare, evidențiind semne de revigorare încă din prima jumătate a anului 2025, comparativ cu alte sectoare de activitate. Finanțarea adecvată este esențială pentru susținerea revigorării sectorului construcțiilor, iar integrarea tehnologiilor moderne și digitalizarea reprezintă pași importanți pentru a asigura o dezvoltare pe termen lung și pentru a susține competitivitatea clienților din domeniu.

La nivelul Raiffeisen Leasing, am susținut această nevoie prin produse dedicate sectorului construcțiilor, în parteneriat cu dealerii din domeniu. Un exemplu de parteneriat, care a generat volume relevante, este parteneriatul cu Titan Machinery România, unul dintre cei mai importanți importatori și distribuitori de astfel de echipamente la nivel european. Împreună cu Titan Machinery România, finanțăm utilaje de construcții, mărcile Case și Wacker Neuson, cu structuri de leasing financiar cu dobândă redusă, un avans minim și perioade flexibile de finanțare.

Plecând de la rezultatele campaniei de finanțare auto ce s-a încheiat la 30 noiembrie a.c., continuă să fie acest gen de promovare o modalitate relevantă de creștere a vânzărilor?

Rezultatele campaniei de finanțare promoțională care s-a încheiat la 30 noiembrie demonstrează că acest gen de promovare continuă să fie o modalitate foarte relevantă, atât de creștere a vânzărilor, cât și pentru creșterea vizibilității produsului în piață. Această acțiune este aliniată unor campanii comune, Raiffeisen Bank și Raiffeisen Leasing, și am mai avut în această categorie, Yellow Spring, Leasingul Potrivit în Momentul Potrivit și campanii de

atrageră de clienți noi. Toate au arătat că, prin colaborare, se pot obține eficiență, vizibilitate și rezultate comune mai bune. Astfel de campanii promoționale și de produs au permis nu doar să răspundem cerințelor și nevoilor tot mai variate ale clienților, dar și să integrăm eficient resursele și expertiza la nivel de Grup. Astfel, am reușit să generăm o creștere semnificativă și să extindem baza de clienți, confirmând că acest tip de promovare este esențial în strategia noastră de vânzare.

Cum a abordat conducerea Raiffeisen Leasing creșterea dobânzilor practicate de finanțatori în 2025 astfel încât să mențină un echilibru între profit și o relație sănătoasă cu clienții noi și cei existenți?

Termenii tranzacțiilor și structurile de preț au fost subiectul unor ajustări bine gestionate și în 2025, atât din perspectiva costurilor noastre de refinanțare, cât și la nivel de transpunere în costul de finanțare către client. În funcție de specificul solicitărilor, am identificat soluții bine adaptate pentru fiecare tranzacție în parte. În cadrul Grupului, ne bucurăm de o fundație solidă și de un potențial semnificativ, care ne permite să susținem activ programele noastre de finanțare. Această poziție ne oferă capacitatea de a ne

asigura resursele necesare pentru a sprijini dezvoltarea continuă și stabilitatea pe termen lung.

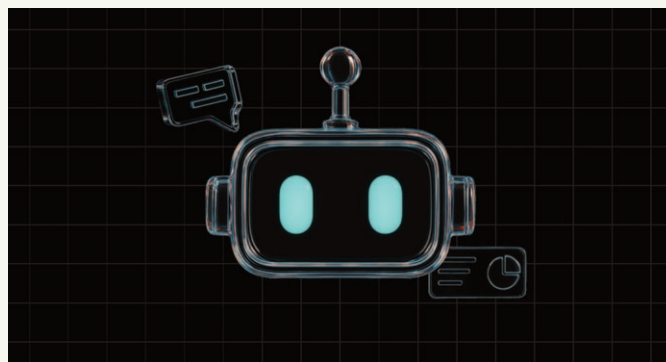
Pe fondul creșterii alarmante a fraudelor în mediul online, cum abordați această problemă ca manager, în condițiile extinderii serviciilor digitale ale companiei și disponibilității produsului de leasing digital inclusiv în agențiile Raiffeisen Bank?

În ceea ce privește securitatea cibernetică, respectăm în totalitate practicile stabilite de Grup. Protecția cibernetică a devenit esențială pentru industriile conectate, precum cea financiară.

Într-o eră a digitalizării, care continuă să se dezvolte de la un an la altul, în care punem la dispoziție decizii automate, operațiuni online și informații despre produsele și serviciile deținute în timp real, este imperativ să ne protejăm clienții și partenerii. În cadrul Grupului, am asistat la o dezvoltare rapidă a proceselor de digitalizare și la o extindere semnificativă a infrastructurii digitale în 2025, susținută prin investiții și resurse importante alocate. Și pentru Raiffeisen Leasing, digitalizarea și eficientizarea proceselor, alături de calitatea serviciilor oferite clienților, au reprezentat, de asemenea, prioritățile anului 2025.

Roboți vs. creier

Inteligența artificială s-a integrat fără efort în viața noastră de zi cu zi, rezolvând de la sarcini banale până la probleme complexe. Această omniprezență este evidentă și în ritmul accelerat de adopție. Potrivit raportului Open AI - „Cum folosesc oamenii Chat GPT”, peste 700 de milioane de persoane utilizează platforma săptămânal, iar estimările sugerează că mai mult de un miliard de oameni din întreaga lume folosesc deja și alte instrumente de AI, arată Ignacio Aguirre Franco, director de marketing în cadrul companiei Bitget. Totuși, provocarea apare atunci când apelăm la AI pentru domenii care necesită o expertiză umană nuanțată, care ține cont de context și subtilități, cum ar fi investițiile și finanțele. Modele de tip chatbot, precum Chat GPT, pot genera instant previziuni de piață, pot explica strategii de investiții sau pot recomanda active populare - însă informațiile generate sunt bazate exclusiv pe date din trecut. Mai mult decât atât, acestora le lipsește contextul esențial legat de obiectivele individuale ale investitorului, toleranța sa la risc, orizontul de timp sau experiența reală de piață. Asta înseamnă că o predicție ar putea fi complet greșită sau nepotrivită pentru utilizatorul respectiv. Această dependență de AI nu este specifică utilizatorilor individuali; ea transformă rapid și finanțele instituționale. Rata de adopție a instrumentelor bazate pe inteligență artificială în cadrul firmelor de investiții crește exponențial. Potrivit studiului „Utilizarea inteligenței



artificiale în managementul activelor”, realizat de Grand View Research, piața dedicată software-ului specializat, serviciilor de date și consultanței pentru aplicarea AI în administrarea activelor este estimată să crească cu o rată anuală compusă de peste 24% între 2023 și 2030, ajungând la o valoare de aproximativ 17 miliarde de dolari. Datele arată că AI a trecut de la statutul de tehnologie experimentală, la o investiție operațională necesară. Piața mizează pe această tehnologie pentru a genera randamente mai bune într-un mediu competitiv.