Potofoliu în creștere cu 11%

Interviu cu Radu Ciocoiu, Director General, Raiffeisen Leasing

2026 are o semnificație aparte pentru Raiffeisen Leasing și grupul din care face parte. În primul rând, este vorba de rezultatele obținute în materie de business, care au condus, după primele nouă luni din 2026, la un portofoliu de finanțări în leasing cu 11% peste nivelul aceleiași perioade din 2025. Creșterea portofoliului, structura echilibrată a acestuia și menținerea unui nivel redus al finanțărilor neperformante indică o dezvoltare sănătoasă a companiei, o evoluție constantă de-a lungul ultimilor ani. Valorificarea parteneriatelor cu furnizorii de active și simplificarea experienței de finanțare au fost, de asemenea, obiective distincte în strategia de dezvoltare a companiei. Această evoluție stabilă a fost marcată recent de o mișcare investițională menită să contribuie la consolidarea poziției pe piață inclusiv a Raiffeisen Leasing - achiziția de către Raiffeisen Bank a 100% din acțiunile Grupului Garanti BBVA România. Cea mai indicată sursă să ne ofere informații și comentarii despre rezultatele companiei în 2026 și perspectivele de dezvoltare ale acesteia în 2027 este Directorul General Radu Ciocoiu, care a răspuns unui set de întrebări adresate de revista noastră.

După o creștere a portofoliului cu 25% la finalul lui 2025, în primele șase luni din 2026 saltul a fost de 15%. Care a fost situația din același punct de vedere după primele 9 luni din 2026 și cum apreciați în general evoluția companiei în anul curent?

La finalul celui de-al treilea trimestru din 2026, portofoliul de finanțări acordate clienților Raiffeisen Leasing a fost cu 11% peste nivelul din aceeași perioadă a anului trecut. Considerăm că este o evoluție solidă, obținută într-un context în care apetitul pentru investiții a devenit mai selectiv. Companiile cântăresc mai atent deciziile, caută o justificare economică foarte clară și apreciază tot mai mult flexibilitatea soluțiilor de finanțare.

Diferențele dintre segmentele pieței auto confirmă acest comportament. După noua luni, piața autoturismelor noi era cu aproximativ 10-11% sub nivelul aceleiași perioade din 2025, în timp ce segmentul camioanelor noi a avut o dinamică pozitivă. Pe zona de autoturisme, vedem mai multă prudență și o ușoară tendință de amânare a achiziției, în timp ce investiția într-un camion este, de regulă, mai strâns legată de nevoia operațională și de activitatea economică. În acest context, creșterea portofoliului, structura sa echilibrată și menținerea unui nivel redus al creditelor neperformante arată o dezvoltare sănătoasă și constantă.

În 2026, după cum ați anunțat la început de an, strategia Raiffeisen Leasing urma să se axeze în mod deosebit pe sustenabilitate, digitalizare, extinderea soluțiilor de mobilitate operațională și consolidarea ecosistemelor B2B. Privind retrospectiv, au fost realizate aceste obiective?

Direcția strategică a fost confirmată pe parcursul anului. Ne-am continuat dezvoltarea în linie cu prioritățile Grupului, cu accent pe creșterea și consolidarea bazei de clienți, valorificarea parteneriatelor cu furnizorii de active și simplificarea experienței de finanțare. Într-o piață mai selectivă, strategia noastră ne-a permis să finanțăm în continuare în mod activ, să adaptăm soluțiile la profilul investiției și să abordăm interacțiunea cu clientul dintr-o perspectivă consultativă.

Pe componenta de digitalizare și ecosistem B2B, un exemplu la nivelul Raiffeisen este lansarea ERIC, AI Business Coach din comunitatea #GataDeBusiness, disponibil în Raiffeisen Smart Business. ERIC îi ajută pe antreprenori să-și înțeleagă situația financiară, să-și structureze bugetele și planurile și să pregătească un dialog mai aplicat cu banca. Complementar, accesul la conversații 1:1 cu managementul Raiffeisen, inclusiv cu mine, ca CEO al companiei Raiffeisen Leasing, apropie expertiza practică de nevoile concrete ale antreprenorilor.



Pe zona de sustenabilitate, Raiffeisen Leasing este aliniata obiectivelor Grupului, atât prin produsele și soluțiile oferite, cât și prin indicatorii pe care îi monitorizăm la nivel de portofoliu pentru atingerea țintelor asumate. În paralel, am continuat să avansăm pe direcțiile de digitalizare, mobilitate operațională și dezvoltare a ecosistemelor B2B, acestea rămânând piloni importanți ai strategiei noastre.

În ce măsură și în 2026 s-au bucurat de interes în rândul clienților noile soluții dedicate pentru finanțarea de panouri fotovoltaice și echipamente agricole cu structuri de plată corelate cu sezonalitatea veniturilor clienților, pachetul de asistență rutieră extins, oferta „#GataDeBusiness", precum și produsele de finanțare destinate achiziției de vehicule electrice?

În 2026, am continuat să vedem interes pentru soluții de finanțare adaptate atât tranziției către o economie mai sustenabilă, cât și specificului activității clienților noștri. Raiffeisen Leasing a susținut investițiile în panouri fotovoltaice printr-un produs dedicat, cu perioadă extinsă de finanțare, costuri competitive și o structura adaptată acestui tip de investiție. Pentru agricultură, flexibilitatea se reflectă inclusiv în posibilitatea corelării plăților cu sezonalitatea veniturilor, iar în zona de mobilitate oferta include finanțarea vehiculelor electrice și servicii complementare, precum pachetul extins de asistență rutieră. #GataDeBusiness completează această abordare, prin dezvoltarea unui ecosistem de soluții relevante pentru antreprenori.

Ce rol au jucat parteneriatele deja consolidate (Bas Tracks, Mondial Assistans, Tesla România, Titan Machinery&Terra România), dar și cele noi în performanța companiei din 2026?

Parteneriatele au avut și în 2026 un rol important în dezvoltarea noastră. Relațiile construite în timp cu parteneri precum Bas Trucks, Mondial Assistance, Tesla România, Titan Machinery și Terra România s-au consolidat de la an la an, pe măsură ce am înțeles mai bine nevoile clienților și am adaptat împreună ofertele de finanțare și serviciile asociate. Această colaborare tot mai strânsă între finanțator și dealer ne permite să venim cu soluții mai bine corelate cu specificul fiecărui sector și cu evoluția cererii.

În același timp, parteneriatele noi completează portofoliul actual în domeniu și ne permit să adresăm oportunități de finanțare la noi categorii de clienți. Pentru noi, valoarea acestor colaborări vine tocmai din capacitatea ambilor parteneri, Raiffeisen Leasing și dealerul sau furnizorul partener, de a-și adapta permanent



oferta la dinamica pieței și la nevoile reale ale clienților.

În ce măsură Raiffeisen Leasing a folosit și în 2026 rețeaua de agenții a băncii-mamă pentru a distribui produsele sale la nivel național și cât anume din vânzările noi au fost finalizate prin platforma digitală a companiei integrată direct cu serviciile bancare online ale Raiffeisen Bank? Ce orientare de viitor se prefigurează în acest domeniu?

Și în 2026, am continuat să valorificăm rețeaua Raiffeisen Bank pentru distribuția produselor Raiffeisen Leasing la nivel național, în linie cu strategia de creștere a Grupului și cu obiectivul de a oferi clienților un acces cât mai simplu la soluții integrate de finanțare. Un exemplu relevant este alăturarea și implicarea Raiffeisen Leasing în comunitatea #GataDeBusiness, prin oferte dedicate antreprenorilor, dezvoltate complementar produselor băncii. Oferta acoperă o gamă largă de active necesare dezvoltării unei afaceri, de la autoturisme și vehicule comerciale, inclusiv electrice și hibride, până la echipamente și soluții pentru agricultură, inclusiv structuri de plată sezoniere.

Direcția pentru perioada următoare este de a consolida și mai mult această abordare integrată între bancă și leasing, atât prin canalele de distribuție, cât și prin dezvoltarea experienței digitale. Ne dorim ca antreprenorii să poată accesa cât mai simplu, în același ecosistem, soluțiile bancare și de finanțare nebancară de care au nevoie pentru dezvoltarea afacerii.

La sfârșitul lunii octombrie a.c., a fost finalizată analiza Consiliului Concurenței pentru avizarea achiziției de către Raiffeisen Leasing a Garanti Leasing, tranzacția urmând să primească avizul BNR. Ce va presupune în continuare procesul efectiv de integrare?

Între timp, procesul a avansat, iar potrivit comunicarii publice din 3 noiembrie 2026, achiziția Grupului Garanti BBVA România de către Raiffeisen Bank a fost finalizată după obținerea aprobărilor necesare. Raiffeisen Bank a finalizat astfel achiziția a 100% din acțiunile Grupului Garanti BBVA România, care cuprinde Garanti Bank S.A., compania de leasing financiar Motoractive IFN S.A., sub brandul Garanti BBVA Leasing, și compania de leasing operațional Motoractive Multiservices S.R.L., sub brandul Garanti BBVA Fleet Management. Finalizarea tranzacției înseamnă că achiziția s-a încheiat din punct de vedere juridic, iar Raiffeisen Bank a devenit acționarul Garanti BBVA Leasing. Integrarea este un proces separat. Pe durata integrării, societățile rămân entități juridice distincte și continuă să funcționeze separat. Produsele și serviciile destinate clienților vor funcționa ca până acum, iar în acest moment clienții nu trebuie să întreprindă nicio acțiune.

Ce ne puteți spune despre structura actuală a costurilor de finanțare (comparativ cu 2025) și nivelul acestora în cadrul campaniilor promoționale ale companiei din 2026?

În 2026, costurile de finanțare au continuat să reflecte evoluția condițiilor de piață, iar abordarea noastră a rămas una echilibrată, cu accent pe competitivitatea ofertelor și adaptarea acestora la profilul și nevoile clienților. În cadrul campaniilor promoționale, am urmărit să oferim condiții atractive de finanțare pentru anumite categorii de active și segmente de clienți, păstrând în acelasi timp o abordare sustenabilă din perspectiva costurilor și a riscului.