

Finanțările sindicalizate își pastrează poziția solidă, iar club-deal-urile câștiga teren pe piață, spun avocații din practica de Banking & Finance de la NNDKP | Valentin Voinescu (Partener): "Am remarcat o creștere a interesului din partea fondurilor de investiții și a creditorilor non-bancari. Profilul clientului a evoluat: companiile sunt mai bine informate, mai receptive la structuri mixte și tot mai interesate de optimizarea costurilor și a structurii de capital"

**NNDKP**

Legal & Tax

În 2025, piața finanțărilor evoluează într-un context marcat de incertitudine economică și politică, ceea ce adaugă un nivel crescut de complexitate tranzacțiilor, sunt de părere avocații NNDKP din practica de Banking & Finance. Comparativ cu anii precedenți, spun aceștia, digitalizarea a devenit cu adevărat integrată în procesele operaționale care conduc la finalizarea finanțărilor, eficientizând procesul de due diligence, negocierea și semnarea contractelor, managementul documentației, precum și monitorizarea implementării finanțărilor. Totodată, criteriile ESG nu mai reprezintă elemente secundare, ci s-au impus drept factori centrali în deciziile de acordare a finanțărilor, reflectând astfel standardele globale privind sustenabilitatea. "În ceea ce privește apetitul pentru o anumită industrie, se observă un interes sporit pentru finanțarea sectoarelor energiei regenerabile, tehnologiei și reciclării, rezultat atât al stimulentei oferite de reglementări, cât și al atenției investitorilor concentrați pe creșterea organică pe termen lung și pe eficiența în utilizarea resurselor. Sectorul reciclării, în special, beneficiază de un impuls semnificativ în contextul presiunilor tot mai mari pentru tranziția către o economie circulară", a declarat pentru ^{Biz}Lawyer [Valentin Voinescu](#), Partener NNDKP.

El spune că experiența echipei din ultimul an acoperă o varietate de tipuri de finanțări, însă rămâne solid ancorată, din punct de vedere structural, în împrumuturi sindicalizate. "Ne bucură faptul că, în cursul acestui an, am avut oportunitatea de a ne implica tot mai mult și în domeniul energiei regenerabile – finanțări în care condițiile de acordare au fost puternic influențate de atingerea unor obiective de conformitate. De asemenea, o parte semnificativă a activității noastre s-a concentrat pe tranzacții cross-border, un segment în care, spre deosebire de anii anteriori, societățile românești nu mai ocupă un rol marginal, ci sunt tratate ca entități-cheie în cadrul grupurilor multinaționale, cu un aport substanțial în structura și execuția finanțărilor", a adăugat **Valentin Voinescu**.

Colaborare strânsă și constantă între echipele de Banking și celelalte specializări din cadrul NNDKP

Avocatul intervievat de ^{Biz}Lawyer a explicat că proiectele de finanțare de mari dimensiuni sunt, în continuare, în mod predominant structurate prin facilități de credit sindicalizate, datorită flexibilității acestora în distribuirea riscurilor între un număr variabil de creditori și în adaptarea la profilul particular al debitorilor.

În ceea ce privește mecanismele de garantare, structura variază în funcție de natura tranzacției. În tranzacțiile locale, documentația are în vedere, de regulă, pachete de garanții extinse, care acoperă practic întregul activ al societății, incluzând bunuri imobile, mobile, participații, creanțe și stocuri. În schimb, spune Partenerul NNDKP,

în tranzacțiile cross-border, structura garanțiilor este negociată cu atenție, astfel încât să ofere protecție adecvată creditorilor străini, fără a compromite capacitatea societății românești de a accesa sau întreține facilități de finanțare locale - un echilibru esențial în contextul în care aceste entități îndeplinesc adesea un rol operațional semnificativ în cadrul grupurilor internaționale.

”Din punct de vedere contractual, angajamentele societăților implicate, clauzele privind schimbările semnificative și mecanismele de executare sunt negociate riguros pentru a proteja interesele creditorilor în contextele economice mai dificile, așa cum este și cel pe care îl traversăm acum”, a evidențiat interlocutorul ^{Biz}**Lawyer**.

Deși majoritatea proiectelor pornesc de la un set de documente-standard sau modele consacrate (de exemplu, cele propuse de către *Loan Market Association*), experiența arată că forma finală a documentației este semnificativ adaptată, ca urmare a negocierilor, pentru a reflecta nevoile specifice ale părților (care niciodată nu s-au dovedit a fi identice) și particularitățile fiecărei tranzacții - fie ele de natură comercială, juridică sau din perspectiva de regulatory. ”Nu credem că a existat vreodată o tendință reală de standardizare a documentației în tranzacțiile de finanțare”, a adăugat **Valentin Voinescu**.

Pe fondul acestei complexități, spune partenerul NNDKP, colaborarea dintre echipele de *Banking* și celelalte specializări din cadrul NNDKP este una strânsă și constantă, fiind esențială pentru a asigura coerența între structura tranzacției și cerințele legale aferente părților implicate. Aceasta abordare integrată susține nevoia de consultanță integrată, care acoperă nu doar aspectele de finanțe, ci și guvernarea corporativă, conformitatea și implementarea eficientă a structurii de finanțare.

Tendențele anului 2025

”În 2025, se observă o diversificare treptată a surselor de finanțare, însă fără a putea vorbi, cel puțin în România, despre o înlocuire efectivă a finanțării bancare tradiționale. Finanțările oferite de fonduri de private debt (și, mai rar, platforme fintech) continuă să fie percepute ca soluții complementare, utilizate cu precădere în tranzacții care necesită un grad mai mare de flexibilitate sau în care calendarul de execuție este accelerat.

Am remarcat o creștere a interesului din partea fondurilor de investiții și a creditorilor non-bancari, în special în sectoare dinamice precum fashion sau retail specializat, unde modelul de business impune soluții mai adaptabile și o structurare mai puțin rigidă. În paralel, profilul clientului a evoluat: companiile sunt mai bine informate, mai receptive la structuri mixte și tot mai interesate de optimizarea costurilor și a structurii de capital.

Chiar dacă aceste forme alternative de finanțare sunt încă în stadii incipiente ca volum și penetrare pe piața locală, rolul lor este în creștere. Estimăm că acestea vor deveni tot mai vizibile în peisajul financiar local.

În ceea ce privește profilul clienților, remarcăm tot mai multe inițiative care integrează tehnologii financiare inovatoare: bănci care oferă conturi cu virtual IBANs, platforme de crowdfunding, IFN-uri integral digitale și modele hibride care combină surse multiple de finanțare într-un ecosistem digitalizat”.

Valentin Voinescu, Partener NNDKP

Tranzacțiile de tip club-deal sunt prezente și continuă să fie o opțiune viabilă

Într-o piață a creditării care încă își caută echilibrul după șocurile ultimilor ani, finanțările sindicalizate continuă să reprezinte un instrument esențial pentru susținerea proiectelor de anvergură. Deși nu se poate vorbi, în acest

moment, despre o veritabilă revenire spectaculoasă a acestui tip de finanțări, ele își pastrează ferm poziția consolidată în anumite sectoare economice, unde și-au dovedit eficiența în mod constant: agricultura, sectorul imobiliar și, tot mai vizibil în ultimii ani, energiile regenerabile și industria reciclării.

Pe lângă finanțările sindicalizate clasice, o tendință interesantă care se conturează este creșterea vizibilă a tranzacțiilor de tip *club-deal*. "Tranzacțiile de tip club-deal sunt prezente și continuă să fie o opțiune viabilă, mai ales în proiecte care implică un număr restrâns de instituții de credit dispuse să negocieze direct și simetric, fără structuri formale complexe. Am observat, în ultima perioadă, un interes crescut pentru acest model în tranzacții unde bancile implicate aveau deja o relație solidă cu clientul și doreau să pastreze un nivel ridicat de control asupra structurii comerciale și operaționale a finanțării, într-un cadru de negociere agil și adaptat cerințelor specifice ale proiectului", a explicat **Valentin Voinescu**.

Spre deosebire de un sindicat formal, în care bancile desemnează un agent și respecta proceduri standardizate, *club-deal*-urile implică un număr mai restrâns de instituții de credit care aleg să negocieze direct, simetric și agil cu clientul. Apetitul pentru club-deal-uri vine și din nevoia clienților de a evita costurile și rigiditățile unui sindicat tradițional. Pentru proiectele de dimensiuni medii sau mari, dar cu o structură relativ clară, acest tip de finanțare oferă un echilibru între resursele mobilizate și viteza de implementare, într-un context mai prietenos pentru negociere.

Avocatul NNDKP a adăugat că echipa a asistat, de asemenea, la finanțări acordate și de un singur creditor, în special în situațiile în care profilul clientului era excepțional, iar calendarul de execuție impunea un grad mare de flexibilitate și viteză. "În aceste cazuri, nivelul de încredere între părți și capacitatea instituției de credit de a asuma întregul risc au fost factori decisivi", a punctat interlocutorul ^{Biz}Lawyer.

Ca o concluzie, piața finanțărilor corporative rămâne caracterizată de diversitate, cu un mix între soluțiile sindicalizate consacrate, club-deal-urile flexibile și finanțările individuale punctuale. Alegerea formei potrivite depinde tot mai mult de particularitățile proiectului, de profilul clientului și de relațiile construite între părți. Este limpede însă că, fie în forma clasică, fie sub noile sale expresii, finanțarea sindicalizată continuă să fie un pilon al pieței locale, cu rol esențial în susținerea investițiilor care mișcă economia.

Citește și

[→ Activitate intensă în practica de Employment de la NNDKP, firma cu una dintre cele mai mari și performante echipe de avocați specializați în oferirea de asistență juridică pe întregul spectru de aspecte de Dreptul Muncii, într-o perioadă în care solicitările clienților s-au diversificat | Roxana Abrașu \(Partener\): "Avem situații care presupun complexitate prin anvergura și impactul global adus, dar și situații unde se ridică subiecte diverse sau sensibile ce trebuie gestionate cu prudență pentru a asigura că sunt abordate ținând cont de numeroasele reglementări aplicabile și se finalizează cu luarea măsurilor corespunzătoare"](#)

Asistență în proiecte cu structură atipică sau cu componente inovatoare

Au fost avocații NNDKP implicați în proiecte cu structură atipică sau cu componente inovatoare? "În general, în

activitatea societății noastre încercăm de fiecare dată când avem ocazia să ieșim din convențional și să gândim soluții cât mai *out of the box* care să corespundă nevoilor reale ale clienților noștri – pe scurt, să folosim dreptul ca o unealtă eficientă în atingerea obiectivelor clienților, nu ca pe o piedică în calea acestora”, răspunde **Valentin Voinescu**.

Un exemplu recent constă în coordonarea unei finanțări acordate către două companii, parte a aceluiași grup, cu componenta de *leveraged buyout* și care a avut ca finalitate redobândirea întregii participații de către fondatori de la un investitor străin care a făcut parte o perioadă din structura acționariatului. Deși la prima vedere pare o structură relativ tipică, datorită particularităților situației celor două societăți, societatea fiică a ajuns să dețină un număr de acțiuni în societatea mamă, fiind necesare o serie de acțiuni corporative subsecvente pentru reorganizarea corporativă a grupului astfel încât să se răspundă atât cerințelor legale, cât și celor ale creditorilor.

”Provocarile, dar și farmecul proiectelor de acest tip, în care uneori trebuie chiar să „sfidezi” logica liniară, este aceea de a vedea cum cu puțină creativitate poți reuși, bineînțeles respectând rigorile legii, să ajuți clienții să atingă obiective care la prima vedere ar putea părea dacă nu imposibil, cel puțin extrem de dificil de atins”, a punctat *partenerul NNDKP* în interviul acordat ^{Biz}**Lawyer**.

El a menționat că, până în prezent, echipa a oferit asistență juridică și în proiecte în care s-au utilizat mecanisme de garantare publică — precum garanțiile emise de statul român prin scheme de sprijin — care, prin natura lor, apropie aceste structuri de conceptele de blended finance. Intervenția garanției publice a avut un impact semnificativ asupra structurării tranzacțiilor, facilitând procesul de negociere, reducând profilul de risc și permițând obținerea rapidă a finanțării.

”Deși România nu are încă o piață matură în zona parteneriatelor public-private ori a mecanismelor de tip blended finance, observăm o direcție clară de evoluție în acest sens. În acest context, considerăm că expertiza noastră în structurarea de finanțări complexe, combinată cu experiența colegilor noștri în proiecte cu componentă publică, ne plasează într-o poziție foarte bună pentru a susține clienții care explorează astfel de forme inovatoare de finanțare”, a nuanțat **Valentin Voinescu**.

Activitate intensă în zona de finanțări pentru industriile de Agri și Food, multiple finanțări în Sanatate

Vorbind despre industriile în care s-a înregistrat cea mai intensă activitate în ceea ce privește proiectele de finanțare, interlocutorul ^{Biz}**Lawyer** a răspuns că activitatea firmei de avocați în zona de finanțări a rămas solidă în industriile de agri și food. De asemenea, de remarcat este o activitate crescând în zona de sanătate, cu multiple finanțări, inclusiv o finanțare record pentru grupul Medlife, cu privire la care NNDKP a și asistat, de altfel, societățile implicate. ”Nu în ultimul rând, trebuie să recunoaștem o creștere a numărului de proiecte de finanțare în zona energiei verzi, spre exemplu cu proiecte mari pentru dezvoltarea de parcuri fotovoltaice care au nevoie de finanțare”, a adăugat **Valentin Voinescu**.

El spune că se observă și o creștere în zona de finanțări sustenabile – nu doar în ceea ce ține de finanțarea energiei verzi, ci și într-o diversitate de arii, spre exemplu, proiecte de finanțare destinate unor acțiuni de împăduriri. ”Abordarea pe care o avem față de astfel de proiecte este în primul rând de a înțelege specificul acestora, modul cum acestea vor fi implementate, nevoile punctuale ale clienților și, în mod evident, cel mai important, legislația primară și secundară specifică acestor proiecte”, a explicat *partenerul NNDKP*.

Întrebat dacă se evidențiază o creștere a numărului de mandate cross-border în 2024–2025 și cum gestionează echipa componentele internaționale ale proiectelor de finanțare, avocatul a răspuns că NNDKP colaborează pe proiecte cu un număr mare de jurisdicții – de la jurisdicții europene precum Belgia, Germania, Italia, Spania,

Irlanda, Cipru, pâna la Hong Kong și SUA. La fel ca și jurisdicțiile, și firmele alături de care lucrează avocații NNDKP din practica de *Banking & Finance* sunt extrem de variate – de la marile firme americane, la firmele din *Magic Circle* și, bineînțeles, la firmele locale cu outlook internațional.

”Pentru noi a existat o creștere a mandatelor cross-border în ultimul an – atât pentru finanțările și proiectele clasice, cât și în proiecte atipice, precum finanțări debtor-in-possession și alte proiecte de restructurare. Abordarea într-adevar, trebuie să fie adaptată specificului internațional al proiectelor, fiind necesar să stabilim încă de la început structura care permite respectarea și aplicarea normelor imperative de drept românesc, în special în raporturile juridice și în documente guvernate de legi străine”, a explicat interlocutorul ^{Biz}**Lawyer**.

Citește și

[→ NNDKP dezvoltă una dintre cele mai solide practici locale de Dreptul Mediului, cu mandate de impact în industrii cheie, consultanța sofisticată și reprezentare în litigii complexe, gestionate de o echipă specializată | Madalina Vasile, coordonatoarea practicii: ”Oferirea de asistență personalizată, adaptată realităților juridice și identificarea unor soluții practice și fezabile pentru problemele clienților vor rămâne prioritare”](#)

Cele mai mari provocări cu care se confruntă avocații de Banking & Finance în 2025

Vorbind despre activitatea echipei și provocările anului în curs, **Valentin Voinescu** a aratat că una dintre principalele provocări – dar și oportunități – cu care se confruntă avocații din domeniu în 2025 este instabilitatea economică și politică, care amplifică nivelul de incertitudine în structurarea tranzacțiilor și accentuează rolul avocatului ca partener strategic. ”Anticiparea riscurilor a devenit mai subtilă, iar redactarea documentației trebuie să acomodeze scenarii variate, impunând structuri mai flexibile și o atenție sporită asupra mecanismelor contractuale de adaptare la volatilitatea pieței și de protecție a expunerii creditorilor”, a subliniat *Partenerul NNDKP*.

Pe de altă parte, pe planul finanțărilor existente, creșterea numărului restructurărilor presupune nu doar abilități sporite de negociere, ci și capacitatea de a înțelege implicațiile comerciale, operaționale și de reglementare ale fiecărei propuneri - oferind astfel șansa reală ca avocatul să contribuie la generarea unor soluții sustenabile pentru toate părțile implicate.

În același timp, avocații trebuie să gestioneze presiunea tot mai mare generată de digitalizarea serviciilor financiare, integrarea fintech-urilor și apariția unor produse și platforme inovatoare care solicită soluții juridice adaptate, uneori în lipsa unei reglementări clare.

”Astfel, deși aceste provocări cresc gradul de dificultate al proiectelor, ele consolidează în mod natural poziția avocatului ca intermediar între reglementare, strategie și implementare, într-un peisaj financiar în continuă transformare”, a conchis **Valentin Voinescu**.

Citește și

[→ Cum lucreaza echipa NNDKP, descrisa de ghidurile juridice internaționale drept "prima opțiune pentru aspecte de concurență și ajutor de stat cu un grad ridicat de complexitate", în astfel de proiecte și care sunt dificultățile cu care se confrunta clienții | Anca Diaconu, Partener NNDKP: "Deși exista multiple programe destinate susținerii investițiilor, criteriile de eligibilitate și condițiile specifice sunt, adesea, ambigue, iar interpretarea acestora nu este întotdeauna unitară"](#)

Activitatea echipei este recunoscuta la nivel internațional

Echipa de drept bancar și finanțari este formata în prezent din opt avocați.

[**Alina Radu**](#), *Partener*, este un avocat experimentat de drept bancar și finanțari având 27 de ani de experiență în domeniul juridic. Alina coordonează practica NNDKP de Drept Bancar și Finanțari.

De-a lungul carierei sale a coordonat proiecte diverse, precum fuziuni și achiziții complexe în sectorul bancar (inclusiv vânzarea BCR către Erste Bank, valoarea tranzacției ridicându-se la 3,75 miliarde euro), finanțari naționale sau multijurisdicționale, vânzări/achiziții de active și portofolii de credite, aranjamente contractuale complexe. De asemenea, acordă asistență în numeroase proiecte ce implică aspecte de reglementare specifice sectorului financiar.

Valentin Voinescu este partener în cadrul NNDKP din 2015 și are peste 20 ani de experiență în domeniu, coroborată și cu o calificare în zona de business (MBA Vienna Executive Academy). Expertiza lui se concentrează pe tranzacții complexe în domeniul financiar-bancar.

Valentin a coordonat tranzacții cheie în piața românească în diverse industrii, inclusiv tranzacțiile încheiate de banci majore din sistemul bancar românesc cu grupurile de companii Ameropa, Aaylex, Carmistin, Rodbun și Globalworth. Valentin este un expert recunoscut în proiecte de restructurare, fiind presedinte al Turnaround Management Association.

[**Alexandru Ciambur**](#), *Asociat Senior*, este parte din echipa NNDKP din 2017 și este unul dintre membrii cheie în toate proiectele de finanțare de referință ale echipei de drept bancar și finanțari a NNDKP. Alexandru a dobândit experiența prin implicarea în cele mai complexe tranzacții din ultimii ani.

[**Catalina Dan**](#), *Asociat Senior*, s-a alăturat echipei de drept bancar și finanțari a NNDKP în 2019, fiind implicată în mod activ în toate tranzacțiile de finanțare locale și internaționale amintite anterior. Catalina a fost, de asemenea, parte din echipa NNDKP care a asistat în cele mai importante proiecte de restructurare.

Activitatea echipei este recunoscuta la nivel internațional prin includerea în mod constant pe primele poziții în clasamentele realizate de *Chambers and Partners*, *The Legal 500* și *IFLR1000*. În plus, **Alina Radu** a fost inclusă în ultimii ani în The Legal 500 Hall of Fame, un grup exclusiv de profesioniști aflați în topul profesiei și recunoscuți pentru rezultatele remarcabile. De asemenea, **Alina Radu** a fost inclusă în lista Women Leaders de către *IFLR 1000*, o categorie de elită rezervată doamnelor avocat din întreaga lume cu o experiență impresionantă și reputație de excepție în jurisdicțiile în care activează.

Citește și

→ Premiera pe piața avocaturii din România: NNDKP, desemnata pentru a șaptea oară „Firma de avocatura a anului în România” la gala premiilor Chambers Europe 2025. | Ion Nestor, Co-Managing Partner: ” Această recunoaștere, care vine în anul în care sarbătorim 35 de ani de activitate, reprezintă încă o confirmare a poziției de top pe care NNDKP o ocupa pe piața avocaturii din România și validează munca, performanța și rezultatele excelente obținute de întreaga echipă”