

Practica de Banking & Finance de la Bondoc & Asociații ramâne calibrată pe proiecte de mare anvergură, execuție la standarde internaționale și expunere transfrontalieră constantă | De vorba cu partenerele Simona Petrișor și Diana Ispas despre tendințe, tipuri de finanțări, structuri inovatoare și provocările anului din acest sector. Portofoliul de proiecte îmbina ”verdele”, infrastructura și consolidarea bancară, reperi clare ale unui an încărcat



Într-o piață financiară în care transformările sunt accelerate de tranziția către economia verde, digitalizare și consolidare instituțională, Bondoc & Asociații confirmă statutul unei echipe de referință în *Banking & Finance*, poziționată strategic pe segmentul tranzacțiilor de mare anvergură și a structurilor juridice sofisticate și complexe, derulate la standarde internaționale și a proiectelor complexe, derulate la standarde internaționale și a proiectelor complexe, derulate la standarde internaționale. Scara proiectelor gestionate confirmă dinamică practică în anii cumulate de aproximativ 1 miliard de euro pentru debitori locali și de peste 4,1 miliarde de euro în structuri cross-border în care entități românești au avut rol de garanți. Tabloul general arată o practică echilibrată între strategie și execuție ce continuă să confirme că piața financiară românească are profesioniști care operează la standarde comparabile cu marile centre financiare europene.

Peisajul finanțării corporative din România traversează o etapă de maturizare accelerată, iar anul 2025 confirmă ca direcțiile dominante din ultimii ani – tranziția către economia verde, digitalizarea și consolidarea sectorului bancar – nu doar se mențin, ci se amplifică. Potrivit echipei de *Banking & Finance* a [Bondoc & Asociații](#), volumul mandatelor gestionate de firma în ultimul an a un nivel ridicat, iar complexitatea proiectelor a crescut vizibil, într-un context în care cererea pentru structuri juridice inovatoare și integrarea criteriilor ESG redefinesc regulile jocului.

„În decursul ultimului an, echipa a asistat și continuă să asiste cu succes în peste 15 mandate de finanțare de amploare – unele deja finalizate, altele în derulare – cu o valoare cumulată de aproximativ 1 miliard de euro pentru companiile românești în calitate de debitori”, explică **Simona Petrișor**, *Partener, coordonatoarea practicii de drept bancar și financiar în cadrul Bondoc și Asociații*. În paralel, tranzacțiile în care entități românești au participat ca garanți în finanțări accesate de grupuri multinaționale însumează peste 4,1 miliarde de euro, o cifră ce confirmă rolul tot mai activ al României în structuri cross-border complexe.

Această masă critică de mandate se așază pe tendințe deja conturate: dezvoltarea substanțială a finanțării de proiecte în energia verde, cu precădere proiecte de energie regenerabilă cum ar fi dezvoltarea unor parcuri eoliene sau solare, accelerarea proiectelor din zona reciclării și un interes în creștere pentru digitalizare – inclusiv în legătură cu produse de creditare de consum și distribuirea de asigurări în mediul online.

Citește și

[→ Bondoc & Asociații acorda asistență pentru 5 proiecte eoliene și solare în cadrul celei de-a doua](#)

[licitații CfD din România | Echipa a fost coordonată de Cosmin Stavaru \(Partener\), susținut de Raluca Catargiu \(Senior Associate\)](#)

Project Finance și CfD: precedentul Vifor și accelerația tranziției verzi

Finanțarea urmează tendințele generale ale pieței, iar ultimul an nu a făcut excepție. Mandatele din domeniul energiei regenerabile s-au remarcat atât prin valoarea ridicată a sumelor finanțate, cât și prin complexitatea deosebită a tranzacțiilor, care au necesitat o colaborare strânsă a echipelor de banking și de energy. Avocații Bondoc & Asociații consideră ca acest trend va continua și în perioada următoare raportat la proiecte similare de amploare în curs de finalizare în care sunt implicați. „Finanțatorii au în continuare un apetit crescut pentru creditarea proiectelor care asigură tranziția către o economie verde, sustenabilă”, a subliniat **Diana Ispas, Partener în cadrul practicii de Banking & Finance**. Un exemplu public funcționează aici ca etalon: asistența acordată unui consorțiu format din 11 finanțatori – 9 bănci comerciale și 2 instituții financiare internaționale – pentru finanțarea de până la 331 milioane de euro aferentă fazei 2 a parcului eolian Vifor, cu o capacitate de 269 MW. Acest mandat vine în continuarea celui derulat anul trecut, când un consorțiu similar de finanțatori a susținut dezvoltarea fazei 1 a proiectului Vifor, cu o finanțare de până la aproximativ 290 milioane de euro.

Proiectul, dezvoltat de Rezolv Energy și susținut de Actis, important investitor global în infrastructura sustenabilă, are o miză importantă pe piață: la operare completă, Vifor va figura printre cele mai mari parcuri eoliene onshore din Europa și va furniza energie electrică verde pentru peste 700.000 de gospodării. Pe partea de documentație, echipa Bondoc & Asociații a oferit consultanța pe toate aspectele de drept românesc, asigurând structurarea, pregătirea și negocierea documentației contractuale aferente tranzacției și contribuind semnificativ pe temele legate de vânzarea energiei produse. Și distribuția rolurilor între jurisdicții arată importanța proiectului: asistența juridică pe legea engleză în favoarea creditorilor a fost asigurată de firma internațională *White & Case LLP*. „Spre deosebire de alte proiecte similare, asistența acordată pentru dezvoltarea Vifor 2 a avut un grad de complexitate și mai ridicat, stabilind un precedent pentru piața locală, întrucât a fost prima finanțare de acest tip acoperită de noul mecanism de sprijin oferit de Statul român privind contractele pentru diferența (CfD)”, a adăugat **Simona Petrișor**.

Digitalizare și produse noi: BNPL 100% online, plăți și asigurări în ecosisteme digitale

Umbrela cuprinzătoare pentru schimbările de produs, digitalizarea este al doilea fir roșu care leagă inițiativele din ultimele luni. Pe segmentul de asigurări, frontiera trece acum prin ecosisteme digitale complexe, în care marile platforme de comerț electronic testează modele de business ce includ o componentă pur digitală de oferire a produselor de asigurare. „În aceleași tendințe se înscrie și asistența pe partea de regulatory în legătura cu distribuția de asigurări în mediul online. Marile platforme online de comerț electronic sunt din ce în ce mai interesate de modele de business care implică o componentă pur digitală de oferire a unor produse de asigurare într-un ecosistem digital complex”, susțin interlocutoarele *BizLawyer*. Fenomenul nu e izolat: și alte categorii de operatori online, inclusiv rețele de social media, își exprimă un apetit în creștere pentru piața serviciilor de plată. „Am fost implicați în mai multe rânduri în asistența cu privire la cerințele de reglementare necesare a fi îndeplinite pentru intrarea pe astfel de noi piețe în România de acești operatori economici”, arată avocatele. În zona creditării, echipa a continuat să acorde asistență în legătura cu creditele de consum, inclusiv cele digitale, consolidând experiența acumulată în ultimii ani, inclusiv în legătura cu sprijinul acordat unei bănci străine care a introdus în premieră în România o finanțare 100% digitală, cross-border, de tip BNPL – *buy now, pay later*. În toate aceste cazuri, Bondoc & Asociații a fost chemată să cartografieze cerințele de reglementare necesare intrării pe noile piețe din România, ajustând conformarea pe specificul local și armonizând-o cu regimurile europene aplicabile.

La nivel de industrie bancara, tendința de consolidare ramâne prezenta, iar firmele urmaresc sa-și consolideze deținerile prin tranzacții de tip M&A. O tranzacție de referința pentru piața locala, în care echipa a fost implicata, a fost asistența acordata grupului UniCredit în achiziția participației majoritare în Alpha Bank România, în vederea fuziunii celor doua instituții de credit românești. Din aceeași perspectiva, dinamica de portofoliu este evidențiată și de tranzacția prin care 4finance Holding a semnat vânzarea participației în instituția de credit bulgara TBI Bank – cu sucursala în România – catre un fond de private equity al Advent aflata în prezent în faza de obtinere a aprobarilor reglementare relevante. Pentru restul portofoliului – mai puțin vizibil public – echipa ruleaza constant proiecte de conformitate: sprijina instituții de credit, instituții de plata, IFN-uri și companii FinTech în proceduri de autorizare ca instituții de plata, în analize legate de intermedierea în asigurari, în chestiuni de reglementare a fondurilor de investiții alternative și în relația curenta cu Banca Naționala a României și Autoritatea de Supraveghere Financiara, inclusiv în contextul tranzacțiilor M&A din sectorul serviciilor financiare.

Citește și

[→ Bondoc si Asociații asista un consorțiu de banci și instituții financiare în finanțarea de 331 milioane EUR pentru faza a doua a parcului eolian Vifor din Buzau. Echipa, coordonata de partenerii Simona Petrișor, Diana Ispas și Monica Iancu, cu suportul partenerului Cosmin Stavaru](#)

Tabloul ultimelor luni arata o practica bancar-financiara cu motoarele turate

Pe axa tipologiilor de finanțare, ultima perioada marcheaza o re poziționare a centrului de greutate. „Spre deosebire de alți ani, în care mandatele de tip aquisition finance erau prevalente, credem ca se contureaza în ultima perioada un apetit crescut pentru finanțările de proiect, în special cele care asigura tranziția catre economia verde, multe proiecte în zona energiei regenerabile”, a aratat **Diana Ispas**. Chiar daca „verdele” ofera astazi un calendar accelerat, proiectele fara eticheta ESG nu ies din joc: echipa amintește, ca reper, asistența acordata acum cativa ani finanțatorilor în prima finanțare oil & gas de tip reserve based din România, pentru un proiect offshore de extragere de gaze. Aceasta premiera, prima tranzacție de acest tip în țara, este evocata ca arhetip al complementarității necesare pentru autonomia energetica în parametri sustenabili, iar așteptarea este ca astfel de proiecte vor continua.

În paralel cu mandatele de finanțare de proiect, în care a asistat nu doar finanțatorii, ci și grupuri locale de companii care dezvolta proiecte în domeniul regenerabilelor, Bondoc & Asociații a ramas activa în *acquisition finance* pe doua dosare publice fanion. Primul vizeaza cea mai mare tranzacție de pâna în prezent în sectorul medical din România și Serbia: asistența acordata celui mai mare furnizor de servicii medicale și de asistența sociala din Finlanda, Mehiläinen OY (controlat de CVC Capital Partners), în legatura cu refinanțarea de catre Regina Maria a facilităților de credit existente, în contextul achiziției sale de catre CVC Capital Partners. O a doua intervenție relevanta privește tranzacția dintre CVC Capital Partners, una dintre cele mai importante firme de investiții pe piețe private la nivel mondial, în parteneriatul strategic cu Therme Group, la nivel internațional, inclusiv în România, evaluat la 1 miliard de euro; aici, echipa de banking a consiliat CVC în legatura cu refinanțarea facilităților de credit existente în contextul achiziției.

Marile proiecte implica uneori utilizarea unor instrumente hibride. „Legat de apariția unor structuri inovatoare, în cadrul proiectelor mari în care suntem implicați predomina finanțările tip *blended finance*, care combina finanțarea pur privata din partea creditorilor tradiționali bancari sau pe piata de capital cu finanțarea din partea Statului (în special prin programul PNRR) sau prin intermediul mecanismului de CfD”, a explicat **Simona Petrișor**. În

oglindea, finanțările „*fintech-driven*” apar cu precădere în zona companiilor mai mici, acolo unde necesarul de îndatorare este mai redus și unde viteza de execuție, integrarea cu platforme și controlul costurilor devin decisive. Dincolo de vitrina mediatică, multe mandate clasice de *corporate finance* – preponderent confidențiale – au vizat industrii diverse: alimentară, curierat, automotive și servicii de sănătate, iar configurația documentației a fost ajustată specificului fiecărei piețe.

O zonă distinctă, dar constantă, este cea a facilităților aliniate la ESG. Echipa a acordat în continuare asistența către RetuRo Sistem de Garanție Returnare S.A. în legătură cu finanțarea verde acordată de ING, dosar a cărui substanță combină criteriile de sustenabilitate cu obiective operaționale implementabile la scară națională. În același registru, grupul Stabilus – activ în sectorul automotive – a fost consiliat în legătură cu finanțările sale sindicalizate cu componenta ESG, adică în formule în care indicatorii de sustenabilitate joacă un rol direct în preț și guvernanta.

O mențiune specială este legată de finanțările de nișă din domeniul aviației (*aviation finance*). Echipa a continuat să acorde asistență regulată mai multor clienți activi în industrie, atât pe contracte de leasing pentru aeronave, cât și pe tranzacții de vânzare de aeronave înmatriculate în România, precum și cu privire la alte aspecte de reglementare relevante pentru acest sector. Aici, punctele de contact cu reglementarea sunt multiple – înmatriculare, siguranța, conformare tehnică, export – iar în ultimul an au apărut și situații mai complexe implicând proceduri de concordat și insolvența unor companii aeronautice românești finanțate astfel. Asistența acordată unor finanțatori străini activi în România în aceste contexte confirmă o expertiză solidă și practică în acest domeniu de nișă.

Cumulat, tabloul ultimelor luni arată o practică bancar-financiară cu motoarele turate: pe de o parte, ancorează proiecte de infrastructură verde cu efect sistemic – precum Vifor, cu 269 MW și ambiția de a alimenta peste 700.000 de gospodării –, iar pe de altă parte, rafinează produse și procese pentru o economie care se mută accelerat în online, cu distribuție digitală de asigurări și servicii de plată integrate în platforme. Între aceste extreme, merg în paralel consolidările din sectorul bancar, finanțările corporatiste clasice, dosarele cu componenta ESG și arhivele specializate precum aviația.

Iar când piața cere precizie și inovație, echipa le asigură și livrează cu promptitudine: de la prima finanțare oil & gas de tip reserve based pentru un proiect offshore de gaze din România, până la prima finanțare acoperită de mecanismul CfD pe piața locală, într-o logică în care tehnica juridică trebuie să fie nu doar exactă, ci și formativă pentru standardele pe care clienții le vor aplica în serie.

Citește și

[→ Bondoc și Asociații SCA asista CVC Capital Partners într-un acord de parteneriat strategic cu Therme Group, evaluat la 1 miliard EUR. Echipa, coordonată de Bogdan Bunrau \(Partener\), susținut de Lucian Bondoc \(Partener Coordonator\)](#)

Arhitectura contractelor: LMA personalizat, garanții specifice, sindicalizări și blended finance

Bondoc & Asociații își calibrează fin instrumentele pe care piața le cere în 2025: documentație solidă, standarde internaționale care imprimă eficiența, dar și o doză consistentă de personalizare acolo unde proiectele și clienții o impun. În finanțările de anvergură, mai ales cele cu componenta transfrontalieră, ordinea firească a lucrurilor

pornește de la un cadru recunoscut – modelul *LMA* – care scurtează distanța dintre intenție și bancabilitate. „Proiectele de anvergură de tip finanțare de proiect sau achiziție de proiect în care am asistat, de cele mai multe ori cu componenta transfrontalieră, se bazează aproape exclusiv pe documentația standardizată (de tip *LMA* – *Loan Market Association*) ca punct de plecare a negocierilor pe documentul de finanțare”, a explicat **Simona Petrișor**. De aici încolo, însă, standardizarea nu e un capăt de linie, ci o platformă pentru rafinări succesive, astfel încât contractele să reflecte fidel realitatea economică a proiectului, profilul de risc și țintele de calendar.

În practică, asta înseamnă că documentele „șablon” sunt repede traversate de particularități de guvernanta, reorganizări corporative, obligații de conformare dictate de industrie sau, în energiile regenerabile, de mecanismele specifice pieței. „Deși această documentație facilitează și eficientizează mult negocierile, la final documentele de finanțare au o componentă majoră de adaptare specificităților fiecărui proiect și fiecărui client, fiind necesară implementarea unor elemente specifice fie clientului (ex. aspecte care țin de guvernanta corporativă, restructurări corporative), fie industriei (ex. aspecte de reglementare care țin de industria în care operează clientul, cum ar fi spre exemplu, energia regenerabilă)”, a adăugat **Diana Ispas**. Rezultatul este o documentație care arată și funcționează ca un standard, dar care integrează nuanțe esențiale pentru execuție: de la angajamente aliniate la ritmul și structura fluxurilor operaționale, la condiții de utilizare și maturități corelate cu etapele proiectului.

Pe linia garanțiilor, marile finanțări urmăresc acoperirea substanțială a activelor relevante. „În proiectele de finanțare de mari dimensiuni de regulă finanțatorii doresc să beneficieze de un pachet complet de garanții care să acopere toate sau majoritatea activelor importante ale împrumutatului”, a subliniat **Simona Petrișor**. În finanțarea de proiect, diferența-cheie față de creditul corporativ rămâne regula de recurs limitat sau chiar absența recursului la sponsorii proiectelor și activele acestora: creditorii își securizează rambursarea din activele și fluxurile strict legate de proiect pentru a-și recupera sumele împrumutate, ceea ce împinge pachetul de garanții înspre o arhitectură complexă, specifică proiectului. Practic, sunt vizate toate tipurile de active ale proiectului și ale societății de proiect, de la ipoteca pe acțiunile sau părțile sociale ale societății de proiect, ipoteci mobiliare asupra tuturor activelor mobiliare, conturi și creanțe până la ipoteci imobiliare.

În oglindă, într-o finanțare corporativă clasică, garanțiile se pot extinde asupra activelor și fluxurilor de numerar ale companiei, nefiind specifice unui anumit proiect; aici, întinderea pachetului se calibrează pe profilul de risc al debitorului în baza analizei solvabilității și situației financiare a întregii companii (și a grupului din care face parte) și de valoarea creditului solicitat. Chiar în proiecte de dimensiuni mai mici, cum sunt finanțările bilaterale, în care documentația este de regulă bazată pe standardul intern al băncii finanțatoare, este necesară o adaptare corespunzătoare a documentației. „Echipele noastre de banking și respectiv de energy și corporate au avantajul de a lucra de ani buni împreună pe proiecte majore, astfel încât putem răspunde rapid și eficient celor mai complexe nevoi ale clienților din domeniu”, au arătat avocatele intervievate de **BizLawyer**.

Întrebarea dacă sindicalizarile „revin” pe piața primește un răspuns bazat pe observație directă de portofoliu. „Nu credem că este vorba de o revenire, în măsura în care în practica noastră am observat că astfel de finanțări au continuat să existe fără întrerupere de-a lungul timpului”, a nuanțat **Diana Ispas**. De fapt, în cele mai multe proiecte de anvergură sau în finanțările corporative ale unor grupuri multi-jurisdicționale, regula este o structură sindicalizată sau de tip club deal. Motivația este dublă: capacitatea de a furniza volumul necesar și respectarea limitelor prudențiale de expunere față de același grup. Această geografie contractuală vine cu o coregrafie specifică de inter-creditori, agenți de garanții, coordonatori de documentație și o suită de proceduri care trebuie aliniate între jurisdicții.

Echipa are o experiență solidă în astfel de finanțări corporative, inclusiv finanțări de achiziție, finanțări de proiect, de tip reserve-based lending, colaborând în astfel de proiecte cu alte firme de avocatură internațională. Nu lipsesc nici tranzacțiile bilaterale acolo unde profilul proiectului sau al împrumutatului o recomandă – inclusiv finanțări locale pentru dezvoltarea unor proiecte eoliene. În acest ultim registru, relația de încredere dintre banca finanțatoare și companiile împrumutate, construită în ani de colaborare, permite o asumare de risc echilibrată și o

adaptare a tranzacției care să pastreze atât protecțiile bancii, prin acoperirea riscului, cât și nevoile reale de finanțare ale companiilor.

Pe segmentul finanțării combinate public-privat, piața locală a intrat într-o etapă de sofisticare vizibilă, odată cu proiectele în care finanțarea privată a creditorilor tradiționali se completează cu sprijin de stat - fie prin PNRR, fie prin mecanismul contractelor pentru diferență. „Așa cum am menționat, pe segmentul blended finance, care combină finanțarea pur privată din partea creditorilor tradiționali cu finanțarea din partea Statului, am acordat asistență în multiple proiecte, de regulă de tip finanțare de proiect - elementul de susținere a statului fiind asigurat fie prin finanțarea prin PNRR, fie prin intermediul mecanismului de contracte pentru diferență”, a explicat **Simona Petrișor**. Aceasta paradigmă a trecut de la teorie la practică odată cu primele structuri testate în tranzacții, iar lecțiile s-au acumulat rapid în zone necartografiate anterior de jurisprudența sau practica administrativă.

În acest context, un prag simbolic a fost depășit odată cu finanțarea care s-a bazat pe schema CfD aprobată de Ministerul Energiei. „Ne bucurăm că am asistat astfel la prima finanțare de proiect care s-a bazat pe schema CfD aprobată de Ministerul Energiei (*proiectul Vifor 2, N.R.*)”, a adăugat **Diana Ispas**. Dincolo de noutatea tehnică, astfel de proiecte sunt, inevitabil, exerciții de execuție sub presiunea termenelor: echipele trebuie să își depășească limitele, să gândească inovativ și să opereze cu ipoteze bine cântărite acolo unde practica nu oferă încă un „manual” local. Firește, asta solicită o gestiune atentă a riscurilor de reglementare și o angrenare timpurie a părților - finanțatori, dezvoltatori, consultanți tehnici - pentru a preveni blocajele de interpretare în pașii de implementare.

Un alt front de transformare ține de interesul observat de echipa Bondoc & Asociații în mandatele transfrontaliere legate de analiza fezabilității unor structuri de finanțare a achizițiilor care implică operațiuni de securitizare, în care piața din România se situează încă la un nivel incipient de maturizare.

Cât privește industriile cu cea mai intensă activitate în ceea ce privește proiectele de finanțare, tabloul ultimelor luni arată o evidențiază energiile regenerabile, cu accent pe eolian, domeniul wellness & spa, componente auto, transport, retail, industria alimentară și serviciile medicale. Aceasta dispersie sectorială confirmă că apetența pentru finanțare rămâne largă, chiar dacă instrumentele și cerințele de conformare diferă substanțial de la un domeniu la altul. „Credem că sectorul energiei, în special energia regenerabilă, va continua să se dezvolte accelerat pe fondul nevoii de diversificare a mixului energetic, în contextul presiunilor legate de atingerea obiectivelor de decarbonizare și al cererii de energie, care se preconizează că va rămâne crescută inclusiv în contextul geopolitic actual. În mod natural, ne așteptăm ca această tendință să se reflecte și în domeniul finanțării de proiecte regenerabile”, au punctat avocatele intervievate de **BizLawyer**.

Privind în ansamblu, concluzia este una de maturizare, nu de simplă acumulare: piața a integrat standarde (LMA), a depășit praguri tehnice (CfD), a menținut echilibrul între sindicalizări, club-deal-uri și bilaterale și a adus în prim-plan industriile cu tracțiune. Între toate aceste linii, rămâne constantă cerința unei documentații impecabile, garanții bine așezate și echipe care să lege bancabilitatea de reglementare, corporate și execuție.

Citește și

[→ Finanțările sindicalizate își pastrează poziția solidă, iar club-deal-urile câștigă teren pe piața, 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”](#)

Mizele cross-border, echipa și provocările anului 2025

Marile finanțări trec, aproape invariabil, printr-o coregrafie multijurisdicțională, în care dreptul românesc se leaga de dreptul financiar internațional, pachetele de garanții se construiesc în paralel, iar due diligence-ul se desfășoară în fluxuri paralele, perfect sincronizate. Asta se vede în arhitectura dosarelor – unde creditorii, sponsorii și furnizorii de garanții operează din jurisdicții diferite – și în felul în care echipa își organizează munca, punând la aceeași masă reglementarea locală, standardele LMA și cerințele de conformare ale finanțatorilor globali.

Complexitatea este regula, nu excepția. „Prin natura proiectelor - majoritatea sunt foarte complexe și, prin urmare, implica fie firme internaționale consacrate la nivel global, fie firme internaționale specializate - avem colaborări constante cu multiple firme de avocatură internaționale de prim rang”, adaugă **Simona Petrișor**.

Cele mai multe proiecte presupun o platformă de colaborare cu firme internaționale consacrate sau specializate, care au deja trasee batătorite în tranzacții cu mai mulți finanțatori și garanții multi-jurisdicționale. Abordarea juridică se schimbă în funcție de traseu: dacă finanțarea e sindicalizată sau club-deal, mecanismele inter-creditori și guvernarea creditului devin esențiale; dacă proiectul are o amprentă puternic locală, accentul cade pe calibrări punctuale - de la cadrul sectorial de reglementare, la pragurile interne de aprobare. În toate cazurile, echipa pastrează o marja de adaptabilitate: standardizarea aduce eficiența, dar personalizarea da bancabilitate.

Pe fond, piața din 2024–2025 mai are o temă interesantă: alternativele la finanțarea bancară tradițională. „Cu siguranța ca orientarea spre alternative la finanțarea bancară tradițională - private credit, fonduri de investiții și crowdfunding - este un trend în creștere care merita urmărit, dovada că Banca Centrală Europeană (ECB) și Comitetul European pentru Risc Sistemic monitorizează cu atenție riscurile și vulnerabilitățile legate de intermedierea financiară nebankară (*non-bank financial intermediation* – NBFII). Cu toate acestea, în proiectele mari, instituțiile de credit rămân principalii jucători la masa finanțării, atât pentru capacitatea lor de a susține volumele, cât și pentru infrastructura contractuală obișnuită cu tranzacții complexe”, a subliniat **Diana Ispas**. În paralel, fondurile de investiții alternative își arată deschiderea, iar spectrul este de așteptat să se diversifice în viitor, raportat la instrumentele oferite de legislație în această materie.

Dinamica acestor intrări noi nu rescrie încă regulile jocului, dar rearanjează accentele: pentru creditele corporative mari, băncile conduc; pentru segmentele în care viteza și flexibilitatea sunt decisive, apar ferestre pentru private credit și structuri ce rulează pe un alt tempo decât calendarul bancar clasic. Între cele două capete ale pieței, rămâne o zonă largă de coabitare în care club-deal-urile și sindicalizatele își pastrează rolul, în timp ce finanțările bilaterale – acolo unde istoricul de relație o permite – asigură execuții rapide pe proiecte bine conturate.

În spatele acestor rezultate funcționează o echipă cu roluri clar fixate și reflexe comune. „Ducerea la bun sfârșit a multiplelor proiecte, unele extrem de complexe și mai toate cu un calendar strâns, este rodul unei colaborări foarte bune a echipei noastre de-a lungul anilor”, a spus coordonatoarea practicii de Banking & Finance de la Bondoc & Asociații. Structura de conducere e limpede: **Simona Petrișor**, partener coordonator al practicii, și **Diana Ispas**, partener, lucrează împreună cu **Florin Sandu** (avocat manager), **Silviu Vasiliu** (avocat senior) și **Cristina Palade** (avocat), alături de avocați colaboratori definitivi și stagiați integrați pe flux.

Pe partea de competențe, profilul avocatului de Banking & Finance este conturat de o foarte bună cunoaștere a practicii consacrate în domeniul consultanței financiar-bancare, care se dobândește doar prin expunerea la proiecte relevante, dar cere și alte abilități: curiozitate intelectuală și o apetență pentru nou peste medie, mai ales pentru acoperirea aspectelor de reglementare noi, fără a-și pierde în același timp creativitatea și rigoarea raționamentului juridic. „Valurile de legislație relevantă continuă să se succedă, deși în ultima vreme se pune în discuție chiar și în acest domeniu o simplificare a legislației în vederea creșterii competitivității. Credem totuși că va mai dura destul de mult până la transformarea în realitate a discuțiilor actuale la nivel european pe marginea simplificării legislației în materie de servicii financiare”, spun interlocutoarele **BizLawyer**.

Provocarile anului 2025 pun presiune în două direcții: macro și tehnologic-reglementar. „Provocarile avocaților de *Banking & Finance*, dar nu numai, sunt dominate de o combinație de factori externi profesiei - instabilitate economica și geopolitica - și interni - asimilarea unui val crescut de reglementari cu grad ridicat de complexitate, provocari aduse de digitalizare accelerata, inclusiv AI, care influențează activitatea avocaților, dar și a clienților noștri”, a nuanțat **Simona Petrișor**.

Într-un context în care finanțările transfrontaliere cer parametri tot mai stricți de conformitate, dimensiunea geopolitica a devenit variabila care poate accelera sau bloca o tranzacție. „Dincolo de impactul la nivel economic, aspectele legate de riscul geopolitic, spre exemplu, inclusiv sub aspectul reglementării sancțiunilor internaționale, au fost din ce în ce mai prezente în anumite mandate de finanțare cu componenta transfrontaliera”, a punctat **Diana Ispas**.

Analize legate de impactul reglementarilor din domeniul sancțiunilor internaționale nu mai reprezintă cazuri izolate, ci din ce în ce mai frecvente, cu impact asupra unor finanțări noi sau a restructurării finanțărilor existente. În astfel de proiecte, Bondoc & Asociații asista în special din perspectiva reglementărilor locale privind sancțiunile internaționale, alături de case de avocatura internaționale care completează tabloul cu aspecte de drept american și european. „Astfel, am avut anul trecut și anul acesta mai multe mandate de finanțare corporativă transfrontaliera în care analizele noastre au fost utile pentru structurarea tranzacției din perspectiva regimului sancțiunilor internaționale, precum și în legatura cu găsirea unor soluții pentru restructurarea unor credite sindicalizate acordate de sindicate din cadrul carora unul sau mai mulți creditori faceau obiectul unor sancțiuni internaționale impuse de dreptul american”, adaugă **Simona Petrișor**.

Presiunea macro adaugă încă un strat de complexitate: volatilitate economica și costuri crescute ale finanțării, cu efect direct asupra lichidității companiilor. „Din perspectiva riscului legat de instabilitatea economica, care este marcant în 2025 în special din cauza datoriei publice în creștere și a deficitului bugetar ridicat, anticipăm o perioadă în care numărul companiilor care se confruntă cu dificultăți economice va crește și, în consecință, și nevoile clienților legate de asigurarea viabilității acestora, prin accesarea unor mecanisme de salvagardare, în special prin intermediul concordatului preventiv”, explică **Diana Ispas**. În acest domeniu, casa de avocatura are o experiență semnificativă, asistând creditori în legatura cu diferite procese de concordat preventiv, desfășurate atât în conformitate cu vechiul cadru legislativ aplicabil înainte de transpunerea în România a directivei privind cadrele de restructurare preventivă, cât și ulterior acestei transpuneri.

În astfel de mandate, spun avocații Bondoc & Asociații, firul roșu care asigură maximizarea șanselor de succes al unei astfel de proceduri, în beneficiul tuturor părților implicate, este sesizarea la timp a nevoii de restructurare de către debitorul în dificultate, recursul rapid la consultanți cu expertiza în restructurare operațională, financiară și juridică și asigurarea unui climat de încredere prin transparența între principalele părți implicate. „Anticipând riscurile crescute indicate anterior, echipa noastră rămâne extrem de agilă și flexibilă, fiind specializată și în domeniul restructurarilor și insolvențelor, așa încât putem să ne adaptăm rapid nevoilor concrete ale clienților”, confirmă **Simona Petrișor**.

Tabloul ultimilor ani arată o creștere a situațiilor în care concordatul preventiv și insolvența devin instrumente de stabilizare și relansare. „Printre principalele astfel de mandate recente, amintim asistența noastră acordată unor creditori în legatura cu procedurile de concordat preventiv și insolvența deschise în legatura cu compania aeriană Blue Air, procedurile de insolvență împotriva Elcen și Radet, precum și alte proceduri de insolvență ale unor operatori de servicii de utilități publice”, indică **Diana Ispas**.

Privind ansamblul, peisajul 2024–2025 e mai tehnic și și mai atent la risc decât în anii anteriori. În acest cadru, parcursul Bondoc & Asociații rămâne consecvent: standarde internaționale, adaptări locale, parteneriate cu firme globale și o echipă care combină rigoarea cu creativitatea – o matrice care, la final, transformă complexitatea

într-un avantaj competitiv pentru clienți.

Ghidurile juridice internaționale evidențiază practica de Banking & Finance a firmei

În edițiile 2025 ale Chambers Europe și Legal 500 EMEA, practica de *Banking & Finance* a Bondoc & Asociații apare consistent în prim-plan, cu mențiuni explicite pentru calitatea execuției, experiența pe proiecte transfrontaliere și o echipa care combina rigoarea reglementară cu dexteritatea tranzacțională. Ghidul Chambers evidențiază practica firmei și confirmă poziționarea individuală a coordonatoarei departamentului, **Simona Petrișor**, între numele vizibile ale pieței, inclusiv cu recunoaștere și în aria piețelor de capital. „*Bondoc are o înțelegere aprofundată a pieței locale și a cadrului de reglementare, precum și o rețea solidă de contacte și relații cu principalii actori din mediul de afaceri și cel juridic*”, a declarat un client intervievat de Chambers, în timp ce altul a confirmat că firma „*prestează servicii juridice excelente în industria finanțării*.” De asemenea, un client intervievat de Chambers menționează că „*Diana oferă un nivel excelent de servicii, abordând fiecare situație cu o perspectivă practică*”. Alți clienți au apreciat faptul că „*recomandarile oferite de Bondoc și Asociații sunt întotdeauna la timp și propun soluții relevante și pragmatice*.”

Pe palierul Legal 500 EMEA 2025, nota editorială pentru România evaluează echipa ca redevabilă în asistența în asistența atât pentru creditori, cât și pentru debitori, pe finanțări de mare valoare, inclusiv pe structuri noi pentru piața locală; spectrul de proiecte acoperă acquisition finance, corporate și aviation finance, green financing și problematice de reglementare. În centrul departamentului se afla **Simona Petrișor**, recomandată de clienți și creditată pentru rigoarea și consistența consultanței acordate în tranzacții high-end și pentru acoperirea reglementară, în timp ce aria amplă de practică a **Dianeii Ispas** funcționează ca multiplicator de tracțiune în mandatele cu componente mixte. În linia a doua, sunt menționați explicit, și **Florin Sandu** și **Silviu Vasiliu**, indiciu că execuția nu depinde de un singur „pivot”, ci de o echipă care poate rula simultan mai multe fluxuri.

Relevant pentru un potențial client, ghidul juridic internațional reține și o suită de testimoniale independente care surprind exact felul în care echipa livrează sub presiunea calendarului și complexitatea structurilor. „*Bondoc & Asociații ne-a sprijinit cu succes în obținerea unui împrumut pentru proiecte sustenabile. Am simțit un suport real și am beneficiat de know-how-ul avansat al echipei Bondoc & Asociații*”, a dezvăluit un client, sintetizând colaborarea. Altul a întărit ideea de competență aplicată, remarcând „*cunoașterea sectorului, implicare bună în relația cu clientul și o atitudine pozitivă în rezolvarea problemelor*.” O a treia observație fixează standardul profesional: „*Foarte profesioniști, atenți la nevoile clientului*.” Iar în privința leadershipului practicii, lucrurile sunt clare: „*O recomandăm pe Simona Petrișor*” care „*a fost un partener pe care m-am bazat pe tot parcursul procesului. O recomand pe ea și, în general, firma Bondoc & Asociații oricărui partener care are nevoie de consultanță juridică într-un proces de finanțare*.”

Dacă ne uităm la „work highlights”, conturul proiectelor spune o poveste coerentă despre amplitudinea și direcțiile practicii. Legal 500 consemnează asistența acordată RetuRO Sistem de Garanție Returnare la obținerea unei finanțări verzi de 426 milioane lei – un proiect în care dimensiunea de sustenabilitate a fost tradusă în clauze bancabile și KPI-uri de implementare. Tot acolo este menționată consilierea unui sindicat de bănci într-un proiect finance pentru un parc eolian onshore de 450 MW, precum și rolul de consultant al UniCredit într-o tranzacție în doi pași cu Alpha Bank Group, premergătoare fuziunii dintre Alpha Bank România și UniCredit Bank România. Pentru un portofoliu care îmbină verdele, infrastructura și consolidarea bancară, aceste trei exemple funcționează ca repere clare ale unui an încărcat.