

## Piata creditelor de nevoi personale atinge un nou maxim de interes (studiu)

**Piata creditelor de nevoi personale atinge un nou maxim de interes, în condițiile în care 1 din 5 români (respectiv 20%) planifica un credit de nevoi personale în următoarele 12 luni, cel mai ridicat nivel de intenție înregistrat până în prezent, releva un studiu de specialitate, dat miercuri publicității.**

Conform studiului *Mogo Credit Barometer 2026: Auto & Personal Loans*, creditul de nevoi personale depășește creditul auto ca intenție de contractare, cu 20% vs 14%.

Practic, unul din cinci români declară că intenționează să contracteze un credit de nevoi personale în perioada următoare (20%), comparativ cu 14% pentru un credit auto, ceea ce confirmă creșterea relevanței acestui tip de finanțare în piață.

"Profilul celor care planuiesc un credit personal arată clar: Gen X (44%) și Millennials (38%), vârsta medie 43 de ani, motivați în 43% din cazuri de acoperirea unor cheltuieli neprevăzute. Nu vorbim de planificare financiară sofisticată, ci de o nevoie de lichiditate rapidă, care apare frecvent și neașteptat. Un aspect notabil: 77% dintre cei care planuiesc un credit auto au și intenție de credit personal în același interval. Cererea vine pe două planuri simultan. Jucătorii care oferă ambele produse în condiții competitive au un avantaj de cross-sell direct", afirmă autorii studiului.

Potrivit sursei citate, consumatorii se informează digital, dar validează fizic. 42% folosesc exclusiv canale online în faza de explorare, dar 57% trec printr-o sucursală înainte de a se angaja financiar. Piața de creditare rămâne hibridă, chiar și în rândul utilizatorilor digital-first, acest fapt indicând că încrederea se construiește prin contact direct.

Decizia de creditare porneste de la cost. 66% dintre solicitanți pun pe primul loc costul total al împrumutului (dobânda, DAE, comisioane), în timp ce 32% adaugă flexibilitatea rambursării drept criteriu esențial.

"Datele Mogo Credit Barometer 2026 arată că creditul de nevoi personale a devenit o componentă normală a planificării financiare pentru tot mai mulți români. Această schimbare este condusă de consumatori care știu ce vor: cost transparent, aprobare rapidă și, mai ales, flexibilitate în gestionarea împrumutului. Furnizorii care livrează pe aceste dimensiuni câștigă clienți fideli", a declarat Cori Cimpoca, fondatoarea MKOR, agenția de cercetare de piață care a făcut studiul.

Evaluarea satisfacției clienților IFN confirmă unde rămâne industria datează: viteza primirii fondurilor și transparența procesului obțin 8,4/10, dar flexibilitatea gestionării creditului se oprește la 7,9/10, singurul aspect sub pragul de 8/10. Piața a rezolvat viteza, însă nu a rezolvat flexibilitatea. În acest context, Mogo IFN și-a extins portofoliul de credite de nevoi personale, inclusiv prin lansarea opțiunii cu transfer instant pe card, menită să răspundă cererii crescute pentru acces rapid la finanțare și procese simplificate. Inițiativa reflectă tendințele din piață, unde viteza și flexibilitatea devin factori tot mai importanți în alegerea unui partener financiar.

Studiul Mogo Credit Barometer 2026: Auto & Personal Loans a fost realizat în luna martie pe un esanțion de 1.000 de respondenți, reprezentativ la nivel național.

MKOR este o agenție de cercetare de piață inovativă, care combină experiența practică în afaceri, know-how-ul la nivel MBA și expertiza pentru a oferi o înțelegere aprofundată a mediului de business.

Mogo este o companie fintech specializată în soluții de finanțare flexibile.

