

FINLeasing

EVOLUȚIE ASCENDENTĂ PENTRU COSTUL
FINANȚĂRII ÎN MONEDA NAȚIONALĂ

PROVOCĂRILE VIITOARE VOR FI MARI AVÂND
ÎN VEDERE CONTEXTUL GLOBAL

TRECEM, PROBABIL, ÎNTR-O NOUĂ ERĂ,
MARCATĂ DE DOBÂNZI ȘI INFLAȚIE RIDICATE

CLIEȚII OPTEAZĂ PENTRU
FINANȚAREA ÎN EURO

A TREBUIȚ SĂ NE REGÂNDIM STRATEGIA



LeaseSTAR

pentru afaceri

Alege dobânda vedetă de la
BCR Leasing pentru orice
autovehicul sau echipament





Coralia POPESCU

SUMAR

2	▶ <i>Evoluție ascendentă pentru costul finanțării în moneda națională</i>
4	▶ <i>Finanțare cu multe necunoscute</i>
10	▶ <i>Rezultatele obținute au fost foarte bune</i>
12	▶ <i>Suntem unde ne-am propus să fim, continuăm să mergem înainte</i>
14	▶ <i>Dificultățile din industria automobilelor au impactat livrările către România</i>
16	▶ <i>Provocările viitoare vor fi mari având în vedere contextul global</i>
18	▶ <i>Trecem, probabil, într-o nouă eră, marcată de dobânzi și inflație ridicate</i>
20	▶ <i>Aproape ne-am dublat volumele nou finanțate față de 2020</i>
22	▶ <i>Pregătiri pentru trecerea la IFRS</i>
24	▶ <i>Clienții optează pentru finanțarea în euro</i>
28	▶ <i>Piața locală prinde contur</i>
30	▶ <i>O nouă etapă de evoluție</i>
34	▶ <i>Autonom a preluat Țiriac Operating Lease</i>
36	▶ <i>Primul deceniu de activitate ASLO</i>
38	▶ <i>Și în 2022, business-ul nostru își continuă performanța financiară</i>
40	▶ <i>„Full service” reprezintă ADN-ul Arval</i>
42	▶ <i>A trebuit să ne regândim strategia</i>
44	▶ <i>Am dat startul la leasing operațional</i>

Lipsă de predictibilitate

Față de trecuta ediție a FINLEASING, în materie de comunicare a fost făcut un pas înainte pentru piața de leasing operațional din România. Și asta pentru că, în 2021 a fost încheiată investigația Consiliului Concurenței, demers început în noiembrie 2017 și soldat la final fără amendă. Pentru piața leasing financiar, însă, aflată și ea în toți acești ani sub lupa Consiliului Concurenței, nu s-au limpezit apele până în prezent și în continuare nu avem un minimum de informații oficiale din domeniu. Pe lângă această investigație care a acoperit ultimii cinci ani, piața de leasing din România a fost și ea marcată de pandemie, iar mai nou de termenele prelunge de livrare a autovehiculelor și echipamentelor, de lipsa pieselor de schimb și incertitudinile generate de conflictul din Ucraina. Până acum, aceste probleme au avut o influență relativă asupra pieței de leasing din România, dar situația este departe de a se fi normalizat. În această privință, nu vom face decât să semnalăm disfuncțiile apărute ca urmare a crizei globale și locale, accentul fiind pus în lucrarea de față pe evoluția piețelor de leasing financiar și operațional în 2021 și în primul trimestru din 2022.

Pentru piața auto internă și internațională criza semiconductorilor reprezintă de mai multă vreme cea mai serioasă problemă. Urmările acesteia pentru finanțarea în leasing le vom prezenta în lucrarea de față. Lipsa semiconductorilor afectează profiturile producătorilor de automobile, pe măsură ce aceștia reduc producția din cauza penuriei de microcipuri. La rândul lor, producătorii de cipuri au tot mai multe greutăți legate de aprovizionare, pe fondul războiului din Ucraina. Cererea de mașini, pe plan internațional precum și

în România, este una ridicată, numai că oferta s-a redus simțitor. O supapă de descongestionare a situației în domeniu se dovedește a fi acum în România piața auto second-hand, mai cu seamă pentru mărcile premium, aflată în prezent pe val. Principalii noștri finanțatori în leasing s-au repliat și au introdus în ofertă un nou produs dedicat, prin care au modificat o condiție de bază – perioada de finanțare. Astfel, pentru leasing financiar de mașini second-hand sunt finanțate autovehiculele cu o vechime până la 10 ani, ceea ce reprezintă un pas înapoi, contra curentului de înnoire urgentă a parcului auto din România. Dar scopul scuză mijloacele.

În condițiile de vulnerabilitate financiară și economică actuale, un factor de risc ce trebuie, de asemenea, gestionat de finanțatori ține de problemele legate de lanțul de aprovizionare al producției de echipamente. Leasingul pentru echipamente este și acesta strâns legat de capacitatea furnizorilor de a livra la timp comenzile. Vom vedea în ce măsură piața de echipamente și cea auto second-hand vor reuși să compenseze în următoarele luni limitările existente în materie de bunuri noi și să asigure continuitate finanțării în leasing.

Și nu în ultimul rând, ar trebui menționat un alt factor de risc al perioadei prezente și viitoare care influențează cererea de finanțare: evoluția numărului insolvențelor în rândul companiilor locale pe fondul deprecierei indicatorilor macroeconomici din România. Următoarele luni ar putea fi critice, date fiind inflația mare, slaba evoluție economică, presiunile mari de creștere a costurilor, toate aceste disfuncții constituind un șoc asupra ofertei, inclusiv de finanțare.

FINLEASING

Supliment al revistei
PIAȚA FINANCIARĂ

Sediul social: Str. Tudor Ștefan nr. 17,
et. 2, ap. 4, Sector 1, București, 011655

Adresa de corespondență: Str. Nicolae
Constantinescu nr. 6, Bl. 15A, Sc. B, Ap.
12, Sector 1, București, 011713

e-mail: piataf@piatafinanciara.ro
www.piatafinanciara.ro
www.finmedia.ro
ISSN 1224-4368

Editor supliment:

Coralia Popescu cpopescu@piatafinanciara.ro

DTP:

Florin Părvu dtp2@finmedia.ro

Redactor-șef Piața Financiară:

Norel Moise
nmoise@piatafinanciara.ro

Publicitate:

Cătălin Lamba
Director vânzări
clamba@piatafinanciara.ro

Abonamente și difuzare:

abonamente@finmedia.ro
ealexandru@finmedia.ro
office@finmedia.ro



Director general:
Mihai Sândoiu

Director evenimente:
Adrian Alexandru

Editor-șef:

Georgeta Clinca

Nota redacției

Niciuna dintre analizele revistei nu constituie o sugestie de investiție. Conform legii, investițiile efectuate în urma lecturării revistei implică responsabilitatea exclusivă a investitorilor. Este interzisă, conform legii, reproducerea integrală sau parțială, pe orice cale și prin orice mijloace, a conținutului revistei fără acordul scris al conducerii redacției și al autorilor, care dețin dreptul de copiere. Aparține, în exclusivitate, colaboratorilor responsabilitatea privind datele și considerațiile din textele pe care le semnează. Opiniile colaboratorilor nu reprezintă instituțiile și/sau firmele cu care aceștia au relații contractuale de orice fel.

SEMNAL

Evoluție ascendentă pentru costul finanțării în moneda națională

Interviu cu Eugen Rădulescu, Director Direcția Stabilitate Financiară, BNR

Conform BNR, sectorul de leasing din România reprezintă la ora actuală aproximativ 12% din stocul de credite acordate companiilor din țara noastră și circa 70% din împrumuturile oferite de instituțiile financiare nebankare locale. Ponderea scăzută a finanțării în leasing la nivel de companii atrage după sine și un potențial redus pentru generarea de riscuri la adresa stabilității financiare din România. În această perioadă atât de complicată, marcată de necunoscute și vulnerabilități, BNR, prin vocea Directorului Eugen Rădulescu, recomandă prudență în finanțarea economiei reale, o legătură mai apropiată între finanțatori și clienți, susținerea proiectelor de investiții cu precădere în sectoare cu valoare adăugată mare, precum și a celor care fac trecerea către o economie digitală și prietenoasă cu mediul. Toate aceste idei de actualitate sunt dezvoltate de Directorul Direcției Stabilitate Financiară în interviul acordat revistei noastre.

Din punct de vedere al stabilității financiare, cum credeți că se prezintă la ora actuală (în contextul crizei economice globale, creșterii inflației și conflictului din Ucraina) sectorul de leasing financiar, care asigură o parte din finanțările acordate companiilor din România?

Contextul macro-financiar global rămâne fragil, în timp ce gradul de incertitudine se menține la cote istorice pe fondul revenirii economice post-pandemie, a puseului inflaționist internațional și a implicațiilor economico-sociale ale războiului declanșat de Rusia împotriva Ucrainei la începutul acestui an. Similar cu rolul jucat în traversarea crizei COVID-19, sectorul financiar poate reprezenta un element de stabilizare al fluctuațiilor puternice cauzate de riscurile menționate anterior, iar sectorul de leasing poate contribui în continuare la finanțarea companiilor, atât din perspectiva re tehnologizării, cât și în pregătirea acestora pentru tranziția către o economie „verde”. Conform datelor la nivelul lunii februarie a.c., sectorul de leasing reprezintă în România aproximativ 12 la sută din totalul stocului de credite acordate companiilor. Pe de altă parte, activitatea de leasing reprezintă aproximativ 70 la sută din creditul acordat de sectorul instituțiilor financiare nebankare (IFN). Așadar, ponderea redusă a activității de leasing în



total sector companii indică un potențial scăzut pentru generarea de riscuri la adresa stabilității financiare din țara noastră.

Comparativ cu băncile, cum credeți că se poziționează firmele de leasing financiar locale ca nivel al expunerilor și al ratei de neperformanță?

Spre deosebire de sectorul bancar, majoritatea finanțării este acordată în valută (aproximativ 93 la sută), conform specificului de activitate al acestui sector. În ceea ce privește rata de neperformanță, rezultatele indică o scădere ușoară pe parcursul ultimilor ani, o tendință similară cu cea înregistrată în sectorul bancar, nivelurile actuale fiind de 1,8 la sută, atât pentru expunerile în monedă locală, cât și în valută. Este important de menționat faptul că nivelurile ratelor de neperformanță nu pot fi comparate direct deoarece definițiile diferă – în domeniul IFN se utilizează pentru întârzieri de peste 90 zile, în timp ce pentru sectorul bancar se folosește cea a Autorității Bancare Europene. Realizând totuși comparația, se observă faptul că rata de neperformanță a sectorului de leasing se situează sub nivelul ratei de neperformanță la nivel agregat pentru sectorul bancar.

În actualul context economic (și nu numai) atât de dificil pe care-l traversăm, care sunt în opinia dumneavoastră cele mai mari riscuri de piață pentru sectorul de leasing financiar din România?

La nivel macroeconomic, schimbările structurale cauzate de întreruperile și transformările în lanțurile de producție globale, precum și efectele asimetrice ale creșterilor de

prețuri, îndeosebi în sectorul energetic, reprezintă cele mai mari provocări pentru companiile nefinanciare din România. Din perspectivă microeconomică, creșterea ratelor de dobândă, pe plan intern și extern, va conduce la majorarea ratelor plătite de companiile care apelează la produse financiare cu rate variabile.

Care ar fi, în opinia dumneavoastră, posibilele implicații ale conflictului dintre Rusia și Ucraina asupra sistemului financiar românesc?

Implicațiile directe ale conflictului militar dintre Rusia și Ucraina nu sunt semnificative având în vedere faptul că sectorul bancar autohton nu are expuneri transfrontaliere directe în cele două țări. Potențiale efecte indirecte se pot manifesta prin faptul că o reducere a exporturilor marilor economii europene către Rusia implică automat și o reducere a

exporturilor românești de componente către sectoarele de producție din țările respective.

Pe fondul creșterii galopante a inflației, cum vedeți evoluția nivelului costurilor la leasing în perioada ce vine?

Inflația este la acest moment un fenomen global, iar reacția marilor bănci centrale constă în creșterea ratelor de dobândă și înăsprirea condițiilor monetare. Trendul ascendent al ratelor de politică monetară conduce implicit și la o creștere a costului creditelor, indiferent de natura acestora. În cazul țării noastre, rata anuală a inflației a depășit pragul de 10 la sută în martie 2022, aspect ce determină o evoluție ascendentă pentru costul finanțării în monedă națională, în tendință cu evoluțiile internaționale și regionale. Deoarece majoritatea expunerilor din sectorul de leasing sunt denominate în valută, iar Banca Centrală Europeană pare să adopte, pentru moment, o conduită prudentă, efectele creșterii

inflației asupra activității de leasing au fost limitate până acum. Însă creșterea ratelor de dobândă de către Banca Rezervelor Federale ale SUA ar putea atrage o modificare a comportamentului Băncii Centrale Europene.

De pe poziția pe care o dețineți în cadrul BNR, ce recomandări ați face finanțatorilor în leasing și clienților (în marea lor majoritate firme mici și mijlocii) interesați în această perioadă incertă de investiții finanțate în leasing?

Recomandările mele pentru sectorul de leasing sunt următoarele: (i) să continue finanțarea sectorului economic real, în condiții prudente, și să fie cât mai aproape de clienți pentru a le răspunde solicitărilor și nevoilor, (ii) să contribuie la proiectele de investiții ale companiilor, în special în sectoarele cu valoare adăugată mare și (iii) să pregătească firmele pentru a răspunde noilor provocări privind tranziția către o economie „verde” și digitală.

Perspective economice globale

În aprilie a.c., KPMG a publicat raportul „Global Economic Outlook”, bazat pe analize efectuate de economiști din întreaga rețea a firmelor membre. În contextul actual, în care activitatea de prognoză economică a devenit mai dificilă, raportul își propune să ofere niște repere care să ajute companiile, guvernele și persoanele fizice în luarea deciziilor pentru a se descurca în acest mediu incert.

În timp ce economia globală se afla pe calea redresării după pandemia de COVID-19, un alt șoc sistemic s-a făcut resimțit la nivel mondial. Invazia Ucrainei de către Rusia a marcat o schimbare tectonică în zona riscului geopolitic. Dincolo de efectul declanșării unei crize umanitare profunde în Europa de Est, impactul economic al conflictului - și sancțiunile asociate acestuia - vor fi resimțite în întreaga lume, încetinind creșterea economică și contribuind la creșterea presiunilor inflaționiste, aflate deja pe o pantă ascendentă. Perspectivele economice pentru următorii doi ani vor depinde de mai mulți factori, spun autorii raportului. În mod evident, conflictul dintre Rusia și Ucraina va juca un rol major, având implicații atât la nivelul comerțului de bunuri și servicii cât și asupra prețurilor mărfurilor, dincolo de orizontul pe termen scurt, în special în Europa. Însă, în

viitorul apropiat, direcția politicilor monetare și fiscale, în special în economiile avansate, va juca, de asemenea, un rol în conturarea traiectoriei creșterii economice. Gestionarea compromisurilor în elaborarea politicilor economice va fi dificilă. Perspectiva unor rate nominale mai mari ale dobânzilor, necesare pentru a combate inflația, și urgența consolidării fiscale vor duce la o decelerare suplimentară a activității economice. Datorită proximității regionale și a legăturilor sale comerciale atât cu Rusia, cât și cu Ucraina, Europa Centrală și de Est a fost în centrul atenției încă de la începutul conflictului. România, în special, se confruntă cu o nevoie presantă de ajustare a dezechilibrelor sale macroeconomice încă înainte de declanșarea ostilităților. După cum se știe, România se află sub procedura UE de deficit bugetar excesiv încă de la începutul anului 2020 – chiar dacă aceasta este în prezent suspendată din cauza pandemiei. Eforturile de a reduce deficitul bugetar structural relativ mare în anii următori ar putea avea un efect negativ indirect asupra creșterii economice. În plus, adâncirea constantă a deficitului de cont curent – situat la -7,1% din PIB în 2021, al doilea ca mărime din UE – ar necesita o corecție imediată, pentru a evita creșterea suplimentară a costurilor de finanțare a acestuia.

Este probabil ca inflația importată, aflată în creștere, să continue să pună presiune pe ratele dobânzilor nominale, erodând puterea de cumpărare a consumatorilor, limitând creșterea economică pe termen scurt. Cu toate acestea, prin susținerea unor politici adecvate, menite să încurajeze investițiile și să stimuleze creșterea pe termen lung, România ar putea trece mai ușor peste această criză, se menționează în raport. Absorbția completă a fondurilor disponibile prin Fondul de redresare și reziliență al UE ar contribui în mare măsură la îmbunătățirea perspectivelor de creștere economică. După cum subliniază Ramona Jurubiță, Country Managing Partner la KPMG în România, „Guvernul și comunitatea de afaceri trebuie să prezinte un mesaj clar că România nu este doar un loc sigur pentru investiții, ci oferă și multe oportunități, în ciuda provocărilor actuale. În același timp, autoritățile pot stimula în continuare creșterea economică prin politici favorabile investițiilor, cum ar fi sprijinul în sectoare-cheie ca sănătatea și educația, precum și prin absorbția completă a fondurilor disponibile ale UE, în special cele alocate pentru dezvoltarea infrastructurii țării.”

ANALIZĂ

Finanțare cu multe necunoscutute

Rapoartele anuale pentru 2021, recent finalizate, o radiografie actuală la nivel de grup și companie, evidențiază în multe cazuri creșteri chiar de două cifre ale indicatorilor de bază transpuși în cifra de afaceri și profitul principalelor firme de leasing financiar locale. Un trend favorabil business-ului în domeniu a continuat și în primul trimestru din 2022, perioadă marcată însă de acutizarea crizei semiconductorilor la nivel internațional, de lipsa pieselor de schimb pentru autovehicule, de întâzierile fără precedent în livrarea de mașini noi și echipamente, toate acestea în climatul de incertitudine creat de războiul din Ucraina. Pe scurt, asistăm astăzi la o criză a crizelor care necesită măsuri atipice în business.

Înainte de a analiza principalele direcții de finanțare la nivelul pieței locale de leasing financiar din ultimul an, să vedem despre ce vorbim, ca dimenisuni de business și servicii de gen. „Sectorul de leasing din România reprezintă circa 12% din stocul de credite acordate companiilor din România și circa 70% din împrumuturile oferite de instituțiile financiare nebankare locale”, informează Eugen Rădulescu, Directorul Direcției Stabilitate Financiară din BNR. Fără să avem date statistice oficiale, aflăm din aceeași sursă că există la ora actuală o pondere scăzută a finanțărilor în leasing în total finanțări derulate în România, ceea ce înseamnă un potențial redus pentru generarea de riscuri la adresa stabilității financiare din țara noastră. După circa un sfert de veac de existență, piața de leasing financiar din România este încă una restrânsă, cu perspective însă de dezvoltare și consolidare. Finanțările în leasing financiar sunt în marea lor majoritate în euro, ceea ce reprezintă un element bun în condițiile inflației ridicate și creșterii galopante a dobânzilor pentru finanțările în lei. În ultimul an, au dispărut din oferta de finanțare dobânzile fixe, fiind generalizate cele variabile, ceea ce conduce la o lipsă de predictibilitate a costului pe termen mediu și lung la nivel de client.

Tot ca o caracteristică a acestei perioade este creșterea costului refinanțării companiilor de leasing de la bănci, cost transferat în mod inevitabil utilizatorului.

Din total mașini noi puse în circulație anul trecut și în primul trimestru din 2022 doar un sfert dintre autoturisme au fost finanțate în leasing. Ceva mai bine s-a stat din acest punct de vedere la vehicule comerciale ușoare (peste 55%) și cele grele (peste 30%), procente vizând însă o bază mai mică de unități vândute. Rata de neperformanță a sectorului de leasing din România (întârzieri la plata ratei de peste 90 de zile) se situează în prezent sub nivelul agregat pentru sectorul bancar. Cele mai mari provocări pentru companiile de leasing, ca de altfel pentru întreg sistemul financiar, sunt schimbările structurale cauzate de întreruperile și transformările ce au loc în lanțurile de producție globale, de efectele asimetrice ale creșterilor de prețuri.

În România, rata anuală a inflației a depășit 10%, în martie a.c., iar în aprilie a ajuns la aproape 14%, ceea ce ne plasează între primele țări la nivel european la acest indicator și care explică creșterea dobânzii de politică monetară la 3,75%. Analistii economici și financiari cred că sunt probabile și alte creșteri ale dobânzii de

politică monetară în acest an pentru a stabiliza puseul inflaționist. „Deoarece majoritatea expunerilor din sectorul de leasing sunt denumite în valută iar Banca Centrală Europeană pare să adopte, pentru moment, o conduită prudentă, efectele creșterii inflației asupra activității de leasing au fost până acum limitate”, adaugă Eugen Rădulescu. În această perioadă incertă, BNR recomandă continuarea finanțării economiei reale, în condiții prudente, susținerea investițiilor în sectoare cu valoare adăugată, a celor care presupun tranziția către o economie digitală și prietenoasă cu mediul înconjurător.

Creșterea cotei de piață prin achiziții

Tranzacția anului 2022 pe piața de leasing financiar din România este aceea prin care în structura BT Leasing intră Țiriac Leasing, acordul de vânzare-cumpărare aflându-se în prezent în derulare. Planul Băncii Transilvania vizavi de noua tranzacție este întărirea poziției sale pe piață cu servicii de finanțare alternative. În ultimele două decenii, Țiriac Leasing s-a aflat în top 10 companii de leasing financiar din România și în top 5 finanțatori în leasing pentru sectorul auto. Prin portofoliul său, aproape integral auto, dar și prin expertiza sa, Țiriac Leasing vine să întărească acest segment de bază promovat de BT Leasing, aducând contracte, clienți și parteneri din piața auto locală, rețele agreeate de service, pe scurt o întregă infrastructură necesară finanțării în leasing financiar a domeniului autovehiculelor.

În paralel cu demersurile de preluare a Țiriac Leasing, a intrat în faza finală integrarea în BT Leasing a Idea Leasing, ca urmare a

Situația vânzărilor auto în leasing în România

	Leasing				Total mașini puse în circulație	
	2022 trim. I (unități)	2022 trim. I (% din total)	2021 (unități)	2021 (% din total)	2022 trim. I (unități)	2021 (unități)
Autoturisme	7.345	26	29.443	25	28.660	119.832
Vehicule comerciale < 3,5 t	2.091	57	10.292	56	3.653	18.532
Vehicule comerciale > 3,5 t	650	32	2.890	41	2.038	7.036
Sursa - APIA						



Vă mulțumim!

tranzacției prin care Banca Transilvania a achiziționat anul trecut entitățile cu brandul Idea existente în țara noastră și pentru care a plătit în total 43 mil. euro. Deși la alte dimensiuni ale tranzacției, amintim că BT Leasing a fuzionat în 2018 cu ERB Leasing, ceea ce i-a adus o serie de contracte de leasing pentru echipamente. La acel moment, s-a spus că achizițiile Bancpost, ERB Retail Services și ERB Leasing completau strategia de dezvoltare și consolidare a cotei de piață a BT, contribuind, împreună cu creșterea organică, la ascensiunea băncii, precum și a entităților de credit de consum IFN și leasing financiar din cadrul grupului BT. În același spirit, s-au derulat lucrurile și cu achiziția Idea Leasing, care avea la preluare un portofoliu axat preponderent pe leasing auto, completat de leasing financiar pentru echipamente destinate sectoarelor agricultură, construcții și medical. Idea Leasing a venit în noua structură și cu o rețea teritorială extinsă (zece filiale operaționale în mari orașe din țară), cu servicii de finanțare digitalizate, urmare a strategiei sale din ultimii ani care a ținut această direcție atât de actuală, mai ales acum, după experiența pandemiei. Prin achizițiile din ultimii ani, BT Leasing câștigă cotă de piață, ajunge la un număr mai mare de clienți, își diversifică portofoliul și își extinde rețeaua de parteneri. Provocarea cea mare este însă ca, puse laolaltă, toate aceste elemente să funcționeze în practică și să aducă un profit mai bun. Și, mai important ca orice, clienții luați sub aripa BT Leasing în urma acestor achiziții să fie mulțumiți de schimbare.

Cursă de adaptare continuă

Anul 2021 a încheiat o etapă în evoluția pieței de leasing financiar din România. Este vorba de etapa între două crize – cea din 2008 și începutul celei actuale, fiecare cu specificul său. La finalul acestei perioade, în 2021, companiile mari au cunoscut rezultate peste așteptări, despre care ne vorbesc câțiva manageri intervievați pentru lucrarea de față. UniCredit Leasing a obținut anul trecut „rezultate foarte bune, mult peste cele din 2020 și chiar peste estimările rulate la începutul anului trecut”, ne-a declarat Daniela Bodîrcă, CEO al companiei. Digitalizarea, pilon de bază al companiei, s-a concretizat în 2021 prin implementarea semnăturii electronice calificate, proiect primit cu interes de clienții UCL. O altă direcție strategică, promovarea finanțării în

leasing pentru proiecte „verzi”, a avut drept rezultat anul acesta lansarea „Go Green”, soluție de finanțare în euro pentru vehicule electrice și hibrid. Pe partea de echipamente, „ne-am bucurat să vedem interesul manifestat din partea clienților noștri pentru finanțările în leasing vizând o gamă largă de bunuri, precum cele folosite în industria construcțiilor, în sectorul medical sau în agricultură”, adaugă aceeași sursă.

Companiei BCR Leasing, lovită după cum se știe de criza din 2008 prin sporirea numărului finanțărilor neperformante, 2021 i-a adus o creștere cu 16% a portofoliului de finanțări, comparativ cu 2020, ajungând la valoarea de 2,8 mld. lei. Rezultatul său operațional a crescut anul trecut cu 11%. BT Leasing a încheiat 2021 cu un bilanț de peste 1,3 mil. lei și un profit de aproximativ 63 mil. lei, indicatori privind exclusiv finanțări în leasing financiar. „Anul trecut a fost unul de referință pentru BT Leasing, înregistrând maxime istorice în ceea ce privește volumul finanțărilor noi și profitabilitatea. Ca structură, 84% din contracte au fost orientate către segmentul auto, 15% au fost reprezentate de echipamente, iar 1% de real-estate”, subliniază directorul general Ionuț Morar. Raiffeisen Leasing a înregistrat anul trecut aproape o dublare a volumului nou de finanțări și cel mai mare profit după criza din 2008. Și volumele finanțate anul trecut de BRD Sogelease au fost în creștere semnificativă față de 2020, „marcând unul dintre cei mai buni ani de activitate pentru noi”, după cum subliniază directorul general Frédéric Banco. Trăgând linie, conducerea Garanti BBVA Leasing concluzionează că anul 2021 a fost mai bun decât 2020, în primele trei trimestre fiind înregistrată o evoluție peste așteptări iar în ultimele trei luni o creștere temperată, companiile fiind mai reținute în a investi.

În primul trimestru din 2022 s-au agravat problemele legate de vânzarea mașinilor noi dar chiar și în aceste condiții finanțările auto în leasing pe piața locală au crescut semnificativ față de perioada similară din 2021, afectată de pandemie. Astfel, au fost încheiate contracte de leasing pentru 7.345 de autoturisme (față de 26 în aceeași perioadă din 2020), 2.091 de vehicule comerciale ușoare și 650 de vehicule comerciale mai mari de 3,5 tone. Cu toate acestea, există în prezent un dezechilibru major în piața auto - cererea este mult mai mare decât oferta, situație care se răsfrânge în mod direct și asupra

finanțării în domeniu. „Suntem într-o cursă de adaptare continuă. Limitările de producție au dezechilibrat balanța între cerere și ofertă. Aceasta a permis conservarea mai bună a marjelor pentru vânzările de mașini noi, în timp ce piața de second-hand a asigurat valori reziduale în creștere, cu impact pentru procesul de finanțare”, subliniază directorul Alexandru Șeremet de la BMW Group România.

Spre a identifica pulsul pieței de leasing în 2022, ne-am adresat jucătorilor mari, care ne-au furnizat informații legate de nivelul cererii și volumele finanțate. Portofoliul de finanțări acordate de BCR Leasing în primele trei luni din acest an a crescut cu 15% față de perioada similară a anului 2021, până la 2,9 mld. lei. Pentru aceeași companie ar fi de semnalat derularea, în primele luni ale acestui an, a campaniei de finanțare de autoturisme și motocicletă electrice și hibrid pentru care „în mod cert există interes, volumele consistente înregistrate până în prezent demonstrând apetitul mediului antreprenorial pentru vehicule prietenoase cu mediul. Soluția „verde” de finanțare a BCR Leasing a fost dezvoltată pentru a încuraja investițiile sustenabile, precum și electromobilitatea clienților și oferă acestora numeroase avantaje, de la o perioadă de finanțare de până la 5 ani, cu avans începând de la 10% și o dobândă variabilă în euro de 2,2%, plus indicele Robor la 3 luni”, ne-a precizat surse din cadrul companiei. IMPULS-Leasing România, în continuare strict legată de finanțarea bunurilor auto, a resimțit o ușoară scădere a finanțărilor pe segmentul autovehiculelor de până în 3,5 tone și o creștere pentru camioane, utilaje și echipamente agricole. La rândul său, BRD Sogelease a început într-un ritm bun anul 2022, continuând tendințele favorabile din 2021. „Totuși, spune Frédéric Banco, sunt vizibile o serie de tensiuni în piață, care probabil vor influența evoluția activității sectoriale în a doua parte a anului”. 2022 a început pentru Garanti BBVA Leasing mai bine decât cei doi ani anteriori, depășind așteptările conducerii companiei. Și în cazul său, lucrurile s-au schimbat odată cu declanșarea conflictului din Ucraina, când au apărut un nou val de incertitudine și o lipsă de predictibilitate și am început să observăm din nou cum unii dintre clienți își pun proiectele în așteptare. Cred că evoluția conflictului din Ucraina va conta în acest an și ar putea avea o influență semnificativă inclusiv asupra pieței

CU TOATĂ FLOTA ÎNAINTE

Restartăm împreună
cu **Leasing OptIMM**

Susținem **IMM-urile** cu
cea mai bună soluție de
finanțare pentru achiziționarea
de vehicule și echipamente.

Vă stăm la dispoziție prin intermediul consilierilor
BRD și BRD Sogelease din toată țara.
Detalii pe www.brd.ro sau www.brdleasing.ro.

TU EȘTI VIITORUL



BRD
Sogelease

GRUPE SOCIETE GENERALE

locale de leasing”, spune directorul general Okan Yurtsever.

Leasing pentru mașini second-hand

Ceea ce în 2021 părea să fie doar un fenomen temporar – criza semiconducătorilor, penuria de piese de schimb și de aici livrările cu întârziere de mașini noi - s-a cronicizat în 2022. Au fost epuizate și în România stocurile de mașini noi, iar comenzile cunosc în prezent întârzieri de până la un an. Așa se face că a venit vremea dealerilor de mașini rulate, în special pentru mărcile premium. S-a ajuns chiar la un paradox: o mașină rulată premium să coste cât una nouă sau chiar mai mult. Piața auto second-hand a devenit astfel principala sursă de mașini pentru finanțarea în leasing. În consecință, firme mari de leasing financiar și-au modificat o condiție esențială din oferta de gen - extinderea perioadei de finanțare pentru mașini SH cu o vechime de până la 10 ani. Este o facilitare care vine însă în contradicție cu măsurile de înnoire a parcului auto din România, unul dintre cele mai vechi din Europa. Plus-Auto Trade, unul dintre principalii furnizori de mașini rulate din România, alături de Welt Auto și Automobile Bavaria SH, a anunțat de curând, inclusiv pe site-ul companiei, că firmele locale de leasing cu care colaborează acceptă contracte și pentru auto rulate cu o vechime de până la 10 ani. Ne confirmăm acest lucru surse din piața de leasing, cu mențiunea că mașina nu trebuie să depășească această vechime până la terminarea contractului de leasing. Adică, la o mașină veche de 7 ani, să spunem, i se poate acorda o finanțare în leasing financiar pe maximum 3 ani. Avansul perceput

este de 15% iar clienții acceptați sunt persoane fizice autorizate, companii (chiar și cu zero venituri), precum și persoane fizice. Pentru fiecare contract de leasing financiar încheiat firma de leasing plătește un cost de intermediere dealerului auto SH. Mașinile dealerului Plus-Auto Trade finanțate în ultimele 12 luni au avut o valoare medie de aproximativ 45.000 euro, fără TVA, fiind în general autovehicule scumpe, cu prețuri cuprinse între 30.000 și chiar 200.000 euro fără TVA. Plus-Auto Trade și-a făcut cu acest business un nume în piață, compania având în echipă profesioniști în vânzări, foști consilieri ai rețelelor Mercedes, Porsche, BMW și a. iar ca parteneri firme de leasing precum UniCredit Leasing, IMPULS-Leasing România, BCR Leasing, BRD Sogelease, Raiffeisen Leasing, BT Leasing, OTP Leasing, după cum se menționează pe site-ul companiei.

O explicație a faptului că în ultima vreme s-au vândut foarte bine în România mașinile premium, inclusiv cele second-hand, ne este oferită de directorul general Răzvan Diaconescu: „Clienții premium sunt mai puțin expuși frământărilor care afectează direct segmentul mass-market și pe cale de consecință apetitul de achiziție nu a suferit mutații importante iar livrările de mașini noi au fost preponderent către gama premium a fiecărui brand”.

Dacă leasingul auto are de suferit în această perioadă din motivele prezentate, nici cel pentru echipamente nu o duce prea bine. Și aici deficiențele majore existente la nivel internațional, care țin de producție și distribuție, își spun cuvântul. Pe acest fond general neprietenos afacerilor se suprapune lipsa de consecvență în derularea programului guvernamental de profil

– IMM Leasing de Echipamente și Utilaje – despre ediția 2022 nefiind anunțată până în prezent nicio informație oficială. Finanțatorii consideră oportun un asemenea program, mai ales în actualele condiții de criză, numai că aceștia nu au mai fost consultați pentru o viitoare ediție.

Business din aproape în aproape

În materie de previziuni de business până la finalul acestui an, foarte puțini colaboratori ai revistei noastre s-a încumetat să le facă. În contextul complicat, intern și internațional, finanțatorii au înțeles un lucru – flexibilitatea este esențială. „Încercăm să ne păstrăm loc pentru a reacționa la situații excepționale. Acestea pot fi și oportunități, așa cum sunt posibile transferări de producție de la piețe care se închid către alte zone sau extinderi de capacități de producție odată cu rezolvarea unora dintre problemele legate de semiconductori, de exemplu. În paralel, urmărim fiecare comandă individual pentru clienții noștri, pentru a putea reacționa la diferite provocări care apar pe parcurs, de exemplu indisponibilitatea anumitor echipamente în configurație survenită datorită problemelor de aprovizionare. Flexibilitatea și atenția individuală pentru fiecare client pot asigura un răspuns optim la schimbările continue din piață”, declară Alexandru Șeremet. Riscurile pe care finanțatorii vor trebui să le gestioneze în continuare țin de deficiențele din lanțurile de aprovizionare din domeniul auto și al producției de echipamente, de evoluția inflației și a conflictului geopolitic din regiune. „Rămâne de văzut în ce măsură piața de echipamente și cea de mașini second-hand vor reuși să compenseze această limitare pentru bunurile noi”, punctează Frédéric Banco. Legat de costurile finanțării în leasing, Okan Yurtsever opinează: „Dacă pentru finanțarea în valută prognozăm stabilitate în perioada următoare, în ceea ce privește finanțarea în lei, cel mai probabil, costurile își vor continua trendul ascendent, fiind strâns legate de evoluția inflației”.

A doua parte a acestui an ar putea fi un test de rezistență în afaceri inclusiv pentru companiile de leasing și clienții acestora cu contracte în derulare. Cât despre noii clienți, e greu de anticipat ce abordare legată de investiții vor avea aceștia.



“România nu avea cum să iasă din tendința generală de creștere a inflației la nivel global. Desigur, procentul de aproape 14% înregistrat în luna aprilie ne plasează între primele țări la nivel european. Evoluția numărului insolvențelor în rândul companiilor locale confirmă deprecierea indicatorilor macroeconomici. Așteptările rămân de creștere mai moderată a inflației în a doua parte a anului, pe măsură ce șocul energetic se va mai reduce și majorările de dobândă se vor materializa în micșorarea masei monetare.”

Mihai Chipirliu,
CFA Risk Director, Allianz Trade



Leasing așa cum trebuie



Totul începe cu încredere

PROFIL DE LIDER

Rezultatele obținute au fost foarte bune

Interviu cu Daniela Bodîrcă, CEO, UniCredit Leasing,

După un an 2021 cu un bilanț peste așteptări, 2022 a adus pentru UniCredit Leasing materializarea unor noi inițiative legate de un mediu mai curat, de finanțarea de mașini și echipamente „verzi”, ca parte a preocupărilor sale permanente existente în domeniu. Și aici, a crescut anul acesta cererea de finanțare pentru autovehicule în condițiile unei oferte distorsionate, cu termene lungi de livrare și adesea întârziate. În primele trei luni ale acestui an a existat interes din partea clienților și pentru finanțarea în leasing de echipamente destinate construcțiilor, sectorului medical și agriculturii. Răspunsurile oferite revistei noastre de managerul Daniela Bodîrcă țintesc elementele definitorii ale strategiei companiei la ora actuală.

Jucător de cursă lungă pe piața de leasing financiar din România, UniCredit Leasing dă de ani de zile ora exactă în acest domeniu important al serviciilor financiare din țara noastră. În condiții de pandemie, cum a fost anul 2021 pentru companie, ca dimensiuni ale business-ului, comparativ cu 2020?

Evoluția companiei și rezultatele obținute au fost foarte bune, mult peste cele ale anului 2020 și, așa putea spune, chiar peste estimările rulate la începutul anului trecut. 2021 a venit cu alt set de provocări, un context pandemic prelungit și complexitate sporită generată de impactul crizei semiconductorilor. Rezultatele obținute se datorează efortului semnificativ al întregii echipe și unei abordări strategice bazată pe flexibilitate și rapiditate în luarea deciziilor adaptate la dinamica pieței dar și la nevoile și așteptările clienților noștri. Pe scurt, un an marcat de o complexitate aparte, care ne-a oferit provocări dar și multe oportunități atât de business cât și în termen de evoluție și progres al nostru ca jucător de top în piața de leasing financiar din România.

Una dintre prioritățile UCL pentru 2021 anunțate în revista noastră a fost continuarea procesului de digitalizare pentru segmentul companii. Ați realizat acest obiectiv și, dacă da, cum anume concret?

Procesul de digitalizare este un pilon important al strategiei noastre și implică un traseu multi anual. 2021 a reprezentat un an important în care am parcurs o serie de etape; cu titlu de exemplu, menționez implementarea semnăturii electronice calificate. Clienții au primit cu interes propunerea noastră în acest domeniu și ne-au apreciat efortul în a oferi înrolarea fără costuri pentru ei dar și avantajele în termeni de rapiditate și disponibilitate pe care le oferă semnătura digitală. Traseul nostru digital continuă și, în 2022, ne-am propus noi ținte ambițioase.

În cel de-al doilea an de pandemie, ați ajustat unele produse de finanțare și servicii de leasing financiar din oferta companiei spre a fi mai bine adaptate acestora mediului de business local?

În cadrul companiei avem un proces de revizuire recurentă a produselor dată fiind aspirația noastră de a avea o ofertă care să răspundă nevoilor clienților. Astfel, nu pot spune că reviziile sau ajustările operate au venit în contextul pandemic, acesta doar a determinat accelerarea unor proiecte de simplificare și digitalizare. Este în ADN-ul nostru să venim în mod constant cu soluții noi de finanțare iar acestea sunt întotdeauna adaptate astfel încât să corespundă atât contextului dar mai ales așteptărilor clienților. La începutul acestui an am lansat „Go Green”, o nouă soluție de



finanțare în euro destinată achiziției prin leasing financiar a unor vehicule 100% electrice sau hibrid, oferind tuturor celor interesați beneficii de structură și preț. Astfel, „GoGreen” este soluția financiară care face ca achiziția unui autoturism fără emisii de gaze de eșapament sau cu emisii reduse să fie accesibilă, date fiind efortul financiar inițial diminuat și dobânda atractivă.

Ca abordare generală, suntem susținătorii activi ai proiectelor „verzi”, indiferent că

vorbim de mașini electrice sau proiecte care să contribuie la generarea de energie „verde”. Vreau să subliniez că unul dintre pilonii strategiei noastre susține tranziția către „green” (energie verde, reducerea emisiilor), ceea ce ne poziționează, așa cum spuneam, în promotorii activi ai proiectelor pentru un mediu mai curat.

Ca trend legat de cererea de finanțare în leasing financiar și domeniile aferente, ce ar fi de semnalat pentru primul trimestru din 2022 la nivelul companiei pe care o conduceți?

În ceea ce privește finanțările pentru autoturisme și autovehicule, în primul trimestru al acestui an s-a constatat existența unui interes în achiziție prin finanțare în leasing dar nu întotdeauna au existat active pe măsura cererii dată fiind prelungirea crizei semiconducătorilor și în 2022, ceea ce se transpune în livrări cu termene lungi și adesea întârziate. Ne-am bucurat să vedem interesul manifestat din partea clienților noștri pentru finanțări în leasing vizând o gamă largă de echipamente precum cele folosite în industria construcțiilor, în sectorul medical sau în agricultură.

În climatul cu atâtea necunoscute care marchează în prezent mediul economic local și internațional, ce priorități de business rămân valabile pentru UCL în a doua parte a anului 2022?

Direcția principală rămâne grija pentru client, manifestată prin servicii financiare și produse de înaltă calitate oferite cu profesionalism; dar pe lista de priorități se află, de asemenea, continuarea planului de digitalizare precum și aspecte din spectrul ESG.

Inflația și efectele sale

Zona euro, inclusiv România, se confruntă în prezent cu cele mai mari presiuni ale prețurilor din anii 1970 și până astăzi, inflația totală atingând 7,5% în aprilie a.c. Europa, spun analiștii ai Allianz Trade, este lovită în mod deosebit de puternic având în vedere dependența de importurile de energie și recenta depreciere a euro până la un nivel minim din ultimii cinci ani în raport cu dolarul american.

Pe lângă efectele generate de pandemie, creșterea inflaționistă se datorează în mare parte mixului dintre un impuls puternic de redeschidere a activităților și lanțurile de aprovizionare limitate, deoarece sistemul global de producție și distribuție, slăbit în perioada pandemiei, nu a reușit să țină pasul cu cererea, în special pentru mărfuri. Războiul dintre Rusia și Ucraina a exacerbât și mai mult dinamica inflației, determinată în special de o creștere bruscă a prețurilor mărfurilor – în special la energie. Recent, politica “zero Covid” a Chinei și blocarea centrelor industriale importante au pus o presiune suplimentară asupra lanțurilor de aprovizionare, amenințând menținerea costurilor de transport și a prețurilor de producător ridicate pentru mai mult timp.

Creșterea prețurilor la energie va continua să determine dinamica inflației în acest an. Aceiași analiști preconizează că situația se va inversa în primul semestru din 2023, odată ce efectele negative de bază se vor resimți mai puternic. În trecut, componenta energetică era explicată în mare parte prin prețul petrolului și cursul de schimb EURO-USD. Cu toate acestea, în urma invaziei Ucrainei de către Rusia și a șocului rezultat al prețului energiei, rolul componentei de gaz în determinarea inflației energetice a crescut la aproximativ 30%. Din punct de vedere istoric, inflația de bază a reprezentat 55% din creșterile prețurilor de consum în perioada 2001 - 2021.



Având în vedere rolul-cheie al prețurilor la energie în dinamica actuală a inflației, analiștii simulează diferite scenarii ale prețurilor și analizează impactul acestora asupra inflației totale. În linie cu previziunile de referință la petrol și gaze, care exclud embargoul UE asupra importurilor de petrol și gaze din Rusia, este de așteptat ca inflația generală să atingă vârful în trimestrul al doilea, anul acesta. Acest rezultat s-ar menține în continuare chiar dacă prețurile energiei rămân constante la nivelurile actuale până la sfârșitul anului viitor. Cu toate acestea, este de așteptat ca prețurile petrolului și gazelor să scadă în absența unei escalade politice ulterioare. Pentru acest an se estimează o creștere cu 5% a prețurilor la energie în fiecare trimestru pentru ca inflația să rămână peste 3% anul viitor.

Următoarele luni vor fi decisive, mai ales când BCE își va prezenta cele mai recente proiecții macroeconomice la reuniunile de politică monetară din iunie și septembrie. Inflația mai mare și creșterea mai scăzută impun compromisuri politice dure într-o lume în care sprijinul cererii agregate are un impact redus pe fondul presiunilor puternice de creștere a costurilor care provoacă șocuri negative ale ofertei. Evoluția dezamăgitoare a PIB-ului din primul trimestru din 2022 în zona euro subliniază costurile economice ale războiului din Ucraina, precum și riscul sporit al unui scenariu de stagflație.

În general, inflația din zona euro se va situa la 6,5% în 2022 și 2,5% în 2023, inflația de bază atingând 3,0% și,

respectiv, 2,5%, mai spun analiștii ai Allianz Research. În special, creșterea inflației la alimente ar putea fi supărătoare, având în vedere impactul puternic asupra așteptărilor inflaționiste ale gospodăriilor. După doi ani consecutivi de scăderi, insolvența globală a afacerilor este de așteptat să revină cu +10% în 2022 și cu +14% în 2023, apropiindu-se de nivelul de dinainte de pandemie.

Războiul din Ucraina și noile blocaje din China readuc în atenție ajutoarele guvernamentale. Revenirea sprijinului puternic de stat pentru a proteja companiile ar putea întârzia din nou normalizarea completă a insolvenței în afaceri. După „marea redeschidere” din 2021, guvernele au ridicat treptat măsurile de sprijin de stat, pregătind terenul pentru revenirea insolvențelor în afaceri. Cu toate acestea, companiile se confruntă, din nou, cu multiple piedici, de la blocajele lanțurilor de aprovizionare și transport la lipsurile și costurile ridicate ale materiilor prime, în special pentru energie și mărfuri. De asemenea, companiile se luptă cu costuri de finanțare mai mari, deoarece creșterea globală a inflației accelerează înăsprirea politicilor monetare.

În România, printre sectoarele cu cele mai frecvente creșteri ale numărului de insolvențe se remarcă, oarecum similar cu anul trecut, domeniul comerțului cu ridicata și cu amănuntul (25% din totalul la trei luni), construcțiile (19%), dar și industria prelucrătoare (12%) respectiv transport și depozitare (9%) și horeca (9%). Inflația în creștere și majorările de dobândă aferente încep să-și facă simțite efectele și la nivelul consumului privat, o componentă-cheie a creșterii economice din anii anteriori. Efectele se văd, fie prin schimbarea structurii consumului (predilecție spre produsele mai ieftine și/sau eficientizarea comportamentului de consum), iar în cazul creșterilor bazate pe datorii purtătoare de dobândă, prin amânarea unor decizii de investiții.

BILANȚ

Suntem unde ne-am propus să fim, continuăm să mergem înainte

Interviu cu Vlad Vitcu, Director General, BCR Leasing

Jucător cu peste 20 de ani de activitate în domeniul leasingului financiar din România, BCR Leasing rămâne un reper pe piața serviciilor financiare din țara noastră. 2021 i-a adus finanțări noi în valoare de 1,5 mld. lei, ceea ce reprezintă o creștere de 35% comparativ cu 2020. Totodată, portofoliul de finanțări acordate a crescut cu 16%, ajungând la 2,8 mld. lei. Ca sectoare finanțate, s-au remarcat prin volumele înregistrate transporturile, construcțiile și agricultura. În primul trimestru al acestui an, portofoliul de finanțări acordate s-a majorat cu 15% față de perioada similară din 2021, însumând 2,9 mld. lei. Despre capacitatea companiei de a se adapta la condițiile stresante din piață, la un mediu economic volatil și lipsit de predictibilitate, ne vorbește în cele ce urmează, Vlad Vitcu, Director General al BCR Leasing.

În cel de-al doilea an de pandemie marcat de 2021, ce rezultate a înregistrat BCR Leasing, ca nivel de business, respectiv cifră de afaceri și vânzări, comparativ cu 2020?

Anul 2021 a fost cel mai bun din istoria companiei, rezultat al schimbărilor organizaționale și de procese implementate în ultimii ani, dar și un an aniversar în care am marcat un moment important: primii 20 ani de activitate în serviciul clienților noștri. Practic, vorbim de un nou BCR Leasing, mai relevant și mai consistent în exprimare. Finanțările noi acordate au crescut cu 35% în 2021 comparativ cu 2020, până la 1,5 miliarde lei. Performanța este cu atât mai importantă cu cât vine după un an pandemic (2020), an în care BCR Leasing a reușit de asemenea să înregistreze o creștere a volumelor noi finanțate cu peste 10%, comparativ cu 2019.

Cu o strategie adaptată contextului socio-economic, în 2021 portofoliul de finanțări a crescut cu 16% comparativ cu anul precedent, ajungând la valoarea de 2,8 miliarde lei, având la bază volumele de vânzări noi cât și calitatea portofoliului existent. Rezultatul operațional a crescut cu 11% comparativ cu anul precedent iar raportul dintre cheltuieli și veniturile operaționale s-a îmbunătățit, reflectând astfel eficiența companiei. Volumul de vânzări a continuat să fie stimulat de principalele canale de



vânzare, respectiv BCR și parteneriatele încheiate cu dealeri și importatori din piața de leasing.

Care au fost domeniile din care au venit anul trecut cele mai multe cereri de finanțare în leasing la nivel de companie și ce noutăți ar fi de semnalat la acest capitol față de 2020?

BCR Leasing este o companie universală de leasing, care adresează soluțiile sale de finanțare tuturor segmentelor de clienți, de la persoane fizice, la companii mari și foarte mari, precum și entităților din sectorul public. Susținem mediul antreprenorial, sprijinim proiectele de investiții, proiectele „verzi” care contribuie la sustenabilitatea afacerilor, oferim soluții de leasing care aduc plus-valoare companiilor precum și economiei românești, în ansamblul ei. Remarcăm evoluția pozitivă a finanțării echipamentelor de construcții, agricole, dar susținem și investițiile din industria serviciilor medicale. În anul 2021, sectorul transporturilor a reprezentat aproximativ 30% din portofoliul BCR Leasing, urmat de construcții, cu 20% și agricultură, cu 15%.

Ce ne puteți spune despre tendințele finanțării în leasing financiar din primul trimestru al acestui an, plecând de la cererea de finanțare a clienților BCR Leasing?

Judecând după rezultatele înregistrate în primul trimestru, 2022 se anunță a fi încă un an bun. Portofoliul de finanțări acordate clienților noștri a crescut cu 15% în trimestrul întâi 2022, comparativ cu perioada similară a anului 2021, până la 2,9 miliarde lei. Înregistrăm creșteri consistente și în ceea ce privește volumul nou de

finanțări, oferind susținere antreprenorilor din toate domeniile de activitate.

Care sunt la ora actuală rezultatele procesului de investiții în transformarea digitală a activității companiei?

Rezultatele foarte bune înregistrate anul trecut confirmă eficiența operațională a companiei așa încât suntem unde ne-am propus să fim, continuăm să mergem înainte. Avem în lucru o serie de inițiative de transformare digitală a companiei și înregistrăm progrese semnificative, cu efecte imediate. Ne-am setat un obiectiv ambițios, acela de a deveni unul din partenerii financiari favoriți al mediului antreprenorial românesc, așa încât implementăm permanent soluții de robotizare a proceselor și a fluxurilor interne, totul pentru a reduce timpul de răspuns la solicitările de finanțare ale clienților noștri.

Vă rugăm să ne oferiți detalii la zi legate de platforma de identificare online a clienților persoane fizice ai companiei, proiect aflat în lucru anul trecut.

În perioada pandemică, am accelerat procesele de digitalizare așa încât, din 2021, am migrat în online fluxul de identificare la distanță a clienților noștri persoane fizice. Platforma transferă procesul de conoaștere a utilizatorilor din spațiul fizic în mediul online și le oferă acestora o experiență complet digitală, fără drumuri în sucursale, fără documente fizice, totul simplu și rapid. Practic, în cadrul unui video call cu un reprezentant BCR Leasing, clienții își completează și confirmă

datele personale de identificare și de contact, își dau acordul pentru interogări, totul în cadrul unui proces care respectă întocmai cerințele impuse de reglementările în materie.

În ce stadiu se află integrarea produselor BCR Leasing în aplicația „George” a BCR?

Parte din ecosistemul George începând din decembrie 2021, oferta BCR Leasing facilitează utilizatorilor George accesarea soluțiilor de finanțare în leasing și a fost dezvoltată pentru a susține antreprenorii români în achiziția de autoturisme, vehicule comerciale ușoare și grele, flote auto, precum și a altor echipamente necesare asigurării mobilității și eficienței operaționale. Dacă vorbim de viitor, trebuie să vorbim de instrumente moderne de finanțare a investițiilor antreprenoriale, de un mod nou de a face banking și, de ce nu, leasing. Dacă ne raportăm la rezultatele înregistrate până acum, afirmăm cu certitudine că George este o platformă remarcabilă care oferă antreprenorilor mai mult control asupra afacerilor acestora, pentru că George este simplu, inteligent și mai ales flexibil.

Cum se implică anul acesta BCR Leasing în finanțarea de autovehicule și echipamente prietenoase cu mediul înconjurător?

Strategia noastră este în linie cu cea a grupul BCR și cu setul de angajamente “UN Global” în aspectele legate de mediu, implicare socială și guvernanta corporativă. Încă de anul trecut, ne-am îndreptat atenția către soluții care să combata

schimbările climatice, care să contribuie la reducerea poluării și la creșterea calității vieții pentru noi toți așa încât am lansat o soluție "verde" de finanțare pentru antreprenori, destinată susținerii achiziției de autoturisme electrice și hibrid. Am continuat să ne implicăm activ și anul acesta pentru că mediul antreprenorial românesc trebuie să găsească mereu în BCR Leasing un partener de încredere în consolidarea și înnoirea parcului auto.

Care este strategia actuală a companiei pe care o conduceți în condițiile dificile create de conflictul armat din Ucraina, de criza economică care se profilează la nivel internațional?

BCR Leasing este o companie agilă, care a demonstrat în ultima perioadă că este pregătită oricând pentru schimbare. Pandemia ne-a arătat că ne putem adapta foarte ușor unor condiții stresante din piață, obiectivul nostru major fiind acela de a fi aproape de clienți, de a le înțelege nevoile și de a-i ajuta să-și atingă scopul. Strategia noastră se va adapta permanent condițiilor socio-economice însă, dincolo de cifre, de analize, de prognoze, de rezultate, de fiecare dată vom aduce în prim-plan oamenii: clienți, parteneri sau colegi, cei care împreună construiesc universul BCR Leasing, în fiecare zi. Compania s-a implicat activ în acțiuni menite a susține refugiații prin donații și suport logistic oferit de către echipele noastre de voluntari, parte din acțiunile complexe derulate de grupul BCR. Și vom continua să ne implicăm pentru că empatia și bunătatea nu se opresc la graniță.

Educație financiară prin CSALB

Creșterea accentuată a prețurilor, războiul de lângă România, majorarea dobânzilor reprezintă motive de îngrijorare pentru consumatorii români de servicii și produse financiare. Reprezentanții sistemului financiar transmit clienților, prin intermediul Centrului de Soluționare Alternativă a Litigiilor în domeniul Bancar (CSALB), că se încearcă la ora actuală găsirea de soluții pentru eventualele probleme ce ar putea să apară în perioada următoare în relația cu băncile și instituțiile financiare nebankare, inclusiv cele de leasing. În acest scop, în aprilie a.c., CSALB a lansat o campanie

de informare și educație financiară, ce se va derula pe parcursul întregului an, cu participarea unor reprezentanți ai pieței financiare locale și a conciliatorilor CSALB, mesajele și materialele informative fiind inserate în secțiunea de educație financiară a site-ului <https://csalb.ro/educatie-financiara/>.

“Dată fiind situația de incertitudine din prezent, suntem precauți pe partea de finanțare, dar ne-am luat toate măsurile necesare pentru a face față acestei perioade”, spune Bogdan Neacșu, Președintele Asociației Române a Băncilor.

Dacă la nivel de bănci relația acestora cu clienții și CSALB a intrat oarecum pe un făgaș normal, instituțiile financiare nebankare nu s-au implicat aproape deloc până acum în procesul de conciliere. Astfel, surse CSALB au precizat pentru revista noastră că „nu au existat cereri în ultimii doi ani de la consumatori pentru firme de leasing”. Chiar dacă firmele de leasing financiar au un număr redus de clienți persoane fizice, este clar că aceștia trebuie să fie mai bine informați asupra posibilităților existente în cazul apariției unor dificultăți de plată a ratelor.

REZULTATE

Dificultățile din industria automobilelor au impactat livrările către România

Interviu cu Răzvan Diaconescu, Director General, IMPULS-Leasing România

În aprilie 2007, BNR autoriza funcționarea IMPULS-Leasing România, una din cele șase filiale naționale ale grupului austriac IMPULS-Leasing International GmbH, inițiatorul unui plan regional de dezvoltare pe termen lung. S-au împlinit astfel 15 ani de la semnarea primului contract al IMPULS în România, care a deschis drumul uneia dintre cele mai importante companii de leasing financiar din țara noastră, reprezentată la nivel național prin nouă filiale, alături de sediul central din București. O imagine de ansamblu a ceea ce a reprezentat compania pe piața de leasing din România, de la începuturi și până în prezent, este conturată de directorul său general Răzvan Diaconescu.

Ca manager al companiei de-a lungul celor 15 ani de activitate, cum comentați evoluția acesteia pe o piață locală de leasing aflată atunci la început de drum, iar astăzi marcată de atâtea necunoscute?

Orientarea către client, simplitatea deciziilor și rapiditatea ne-au ghidat mereu în activitatea noastră astfel încât am reușit, în scurt timp de la înființare, să ne stabilim un loc în piața de leasing.

De pe poziția unei companii independente, ce nu are în spate în România o bancă, care au fost în tot acest răstimp oportunitățile de finanțare dar și piedicile ce i-au stat în cale în relația cu clienții, partenerii și autoritățile?

Încă de la început, acționarul și finanțatorul nostru a fost alături de noi, susținându-ne în toate demersurile întreprinse. Deci, putem spune că avem o bancă cu o imagine foarte bună în spate, dar care nu activează în România.

Date fiind rezultatele obținute de-a lungul anilor, unde se plasează la ora actuală filiala IMPULS din România între celelalte entități ale grupului din care face parte?

Start-up-ul nostru a ajuns în scurt timp la rezultatele dorite, plasându-ne ca lider de

performanță al contingentului de companii financiare controlate de grupul austriac Raiffeisenlandesbank Oberosterreich AG.

În ce măsură problemele din industria auto internațională, mai precis livrările cu întârziere de mașini din cauza crizei semiconducătorilor, au avut în 2021 și în continuare un impact asupra activității IMPULS-Leasing România, finanțator cu un portofoliu 100% auto?

Dificultățile din industria automobilelor au impactat livrările auto către România de unde și o scădere a cererilor de finanțare ale mașinilor noi dar în același timp o creștere de finanțare în cazul mașinilor de ocazie. Aș zice însă că ADN-ul nostru, care presupune situarea clientului ca piesă centrală pentru politicile de piață ale companiei, ne-a permis să fim flexibili, să operăm modificări pe modelul de business și să ne adaptăm la noile realități și așteptări ale beneficiarilor serviciilor noastre. În acest context, impactul de care întrebați poate fi considerat ca oportunitate, nu neaparat ca factor perturbator de business.

Acoperirea națională a fost și este un obiectiv strategic al companiei. Cum s-a ajuns la realizarea acestui obiectiv și ce perspective există în domeniu?



Vă vorbeam despre client și atenția cu care abordăm relația cu acesta. Calitatea serviciilor noastre este un asset extrem de important în relația cu piața și această calitate nu poate face rabat de la o bună capilaritate a rețelei noastre naționale. La data acestei discuții, suntem optim reprezentați în teritoriul cu zece filiale naționale. Este un barometru pe care îl monitorizăm permanent, fiind pregătiți să reacționăm la eventuale oportunități.

Cum arată în prezent structura portofoliului de clienți ai companiei, ca principale tipuri de companii finanțate?

Structura companiei este preponderent cu clienți de retail iar bunurile finanțate în general sunt din categoria autovehiculelor, atât cele mici cât și camioane și semiremorci.

Datele statistice arată că în ultimii doi ani în România s-au vândut foarte bine mașinile premium. Contractele de leasing financiar încheiate de companie în acest interval de timp confirmă această realitate?

Explicația este direct conectată la poziționarea socială a clienților premium. Aceștia sunt mai puțin expuși frământărilor care afectează direct segmentul mass-market, pe cale de consecință apetitul de achiziție nu a suferit mutații importante iar livrările de

mașini noi au fost preponderent către gama premium a fiecărui brand.

Ce ne poți spune despre cererea de finanțare în leasing financiar aferentă primului trimestru din 2022?

Începutul acestui an a adus o ușoară scădere a finanțărilor pe segmentul autovehiculelor de până în 3,5 tone, existând totodată o creștere pentru camioane, utilaje și echipamente agricole. Cu privire la piața locală de leasing financiar în general, așa zice că numărul factorilor care o influențează în prezent este extrem de mare și ca atare nu m-aș hazarda să ofer un răspuns foarte aplicat.

La nivel de IMPULS-Leasing România, în ce stadiu se află la ora actuală proiectul de digitalizare a activității companiei, a relației acesteia cu clientul?

Dacă a existat un lucru bun al crizei COVID a fost presiunea pentru dezvoltarea și digitalizarea companiei. În prezent, avem foarte multe proiecte de dezvoltare digitală în lucru și imediat ce le vom avea gata de lansare în piață le vom implementa tuturor clienților și partenerilor noștri.

Date fiind incertitudinile existente în prezent în plan financiar și economic, precum și volatilitatea mediului de afaceri, ce i-ați recomanda unui client persoană juridică: leasing financiar sau credit bancar?

Sunt produse diferite, fiecare cu avantajele și dezavantajele sale. Normal, în funcție de activitatea și disponibilitatea financiară ale fiecărui client, îl vom orienta către leasingul financiar care, din punctul nostru de vedere, ni se pare cea mai bună soluție de achiziționare în timp a unui asset.

Pe scurt

- Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG este finanțatorul exclusiv al grupului austriac IMPULS–Leasing International GmbH și singurul acționar al acestuia. Cu o strategie de dezvoltare pe termen lung în regiune, grupul IMPULS-Leasing International GmbH are 40 de locații în Austria, Cehia, Croația, Germania, Polonia și România, precum și 470 angajați, care asigură consilierea și procesarea finanțării leasingului în cele șase țări.
- IMPULS-Leasing International Group, prin Raiffeisen IMPULS-Leasing, a fost fondat în 1983, la Linz.
- IMPULS-Leasing România a fost înființată în decembrie 2006, ca rezultat al extinderii grupului IMPULS-Leasing International GmbH în Europa de Est, iar primele finanțări s-au făcut începând cu aprilie 2007. În cei 15 ani de activitate, subsidiara din România a încheiat peste 100.000 de contracte de leasing financiar.
- Serviciile oferite de IMPULS-Leasing România se bazează pe rezultatele deosebite, dovedite în timp, ale unei echipe profesionale în finanțarea vehiculelor, remorcilor, camioanelor, echipamentelor pentru construcții, precum și a mașinilor și echipamentelor industriale. Această experiență de lungă durată este atu-ul principal al companiei, reprezentând pentru clienți garanția unei cooperări sănătoase pe termen lung.
- De-a lungul anilor, IMPULS-Leasing România s-a dovedit a fi una dintre cele mai importante companii de leasing din țara noastră, fiind reprezentantă la nivel național prin nouă filiale în cele mai importante orașe, alături de sediul central din București.

Piața auto într-o perioadă atipică

Finanțările auto dețin în continuare ponderea pe piața locală de leasing, în pofida problemelor generale legate de criza semiconductorilor sau de deficiențele care dăinuie pe lanțurile de aprovizionare la nivel internațional. De aici, întârzierile mari în livrarea de mașini și creșterea prețului celor rulate (uneori chiar peste cel al autovehiculelor noi). Ca să înțelegem evoluția leasingului auto în 2021 și primele luni ale acestui an, să vedem cum se prezintă statistica vânzărilor și respectiv a înmatriculărilor auto în România în această perioadă. Am asistat și din acest punct de vedere la o evoluție atipică, cifrele la nivel de 2020 fiind foarte mici, în condițiile vitrege create de pandemie. Compararea cifrelor realizate anul trecut cu cele din 2020 este astfel una distorsionată față de o perioadă normală. Chiar și așa, putem sublinia câteva realități, care se desprind din statistica furnizată de Asociația Producătorilor și Importatorilor de Automobile - APIA: scăderea cu peste 4% a înmatriculărilor de autoturisme în 2021, comparativ cu 2020, creșterea cu peste 15% a vehiculelor comerciale ușoare și cu aproape 33% a celor grele. De menționat că autoturismele au reprezentat anul trecut peste 80% din total vânzări de mașini noi în România. Primele patru luni din 2022 au venit cu schimbări în domeniu: o creștere de 36% față de 2021 a înmatriculărilor de autoturisme, o scădere cu peste 17% a vehiculelor comerciale ușoare și continuarea creșterii celor grele (cu 12%). Autoturismele "electrificate" au cunoscut un salt de 131,1%, realizând la final de aprilie a.c. o cotă de piață de 19,7%. Top 10 mărci (autoturisme, plus autovehicule comerciale), după patru luni din 2022, este condus pe piața din România de Dacia (9.832 unități), urmată de Ford (3.596), Hyundai (3.282), Renault (2.904), Toyota (2.852), Volkswagen (2.746), Skoda (2.604), Mercedes Benz (2.367), Peugeot (1.512) și Fiat (996). Autoturismele, care reprezintă aproximativ 83% din total, au înregistrat, în luna aprilie 2022, un volum de 8.371 unități, cu 24% mai mult decât în luna similară din 2021. În funcție de tipul de combustibil al autoturismelor înmatriculate în primele patru luni din acest an, motorizările pe benzină au înregistrat o creștere de 42,2% față de perioada similară din 2021, ajungând astfel la o pondere de 64,9%. În ceea ce privește autoturismele echipate cu motoare diesel, acestea au cunoscut o scădere de 20,7% față de primele patru luni din 2021 și dețin o cotă de 15,3% din total. Primele cinci cele mai vândute autoturisme 100% electrice sunt Dacia Spring, model lansat în 2021, Tesla Model, Hyundai Kona, Renault Zoe și Volkswagen e-UP!. În ceea ce privește tipul proprietarului, cele mai multe achiziții de autoturisme în primele patru luni din acest an au fost realizate de companii, cu un procent de 59%, iar diferența revine persoanelor fizice.

OPINIE

Provocările viitoare vor fi mari având în vedere contextul global

Interviu cu Ionuț Morar, Director General, BT Leasing

În 2021, volumul finanțărilor noi și profitabilitatea au înregistrat maxime istorice pentru BT Leasing, în condițiile în care peste 80% din noile finanțări au reprezentat leasing financiar auto, iar 15% pentru echipamente. O direcție distinctă a activității sale o constituie în prezent finanțarea de mașini și echipamente prietenoase cu mediul înconjurător, prin intermediul unor produse și campanii promoționale dedicate. Ca o noutate, este de semnalat produsul de leasing financiar livrat exclusiv online, aflat în prezent în faza de testare. Interviu acordat de Ionuț Morar, Director General al BT Leasing, dezvoltă toate aceste informații.

Cum a fost anul trecut pentru BT Leasing, ca evoluție în general, ca valoare a bunurilor finanțate și profit în special?

Am păstrat trendul ascendent și am încheiat anul 2021 cu un bilanț de peste 1,3 miliarde RON, respectiv un profit de aproximativ 63 milioane RON. Finanțările acordate reprezintă doar leasing financiar, neavând în portofoliul nostru produse de creditare, acest segment fiind acoperit de BT și alte subsidiare ale Grupului. Anul trecut a fost un an de referință pentru BT Leasing, înregistrând maxime istorice în ceea ce privește volumul finanțărilor noi și profitabilitatea. Ca structură a finanțărilor, 84% din contracte au fost orientate către segmentul auto, 15% spre echipamente, respectiv 1% din proiecte s-au axat pe real-estate. Suntem percepți ca un jucător important în piața de leasing din România și un susținător viabil al economiei și antreprenoriatului românesc.

Pentru 2021 și primul trimestru din 2022, puteți semnala noutăți în materie de produse și servicii oferite de companie?

Aș menționa eforturile noastre de stimulare a tranziției către o economie sustenabilă și pentru reducerea efectelor schimbărilor climatice. Am creat produse dedicate finanțărilor de autoturisme electrice și hibride cu tehnologii plug-in cu costuri mai mici decât



produsele standard, precum și campanii punctuale cu dobândă zero. Acest segment a reprezentat peste 35% din autoturismele finanțate în 2021. Avem soluții și pentru alte proiecte "green", cum ar fi investițiile în panouri fotovoltaice sau diverse echipamente și tehnologii cu eficiență energetică, tot mai mulți antreprenori fiind interesați de implementarea unor astfel de proiecte pe fondul creșterii explozive a prețului la energie.

În perioada 11-17 aprilie a.c., Banca Transilvania a derulat Campania BTE menită să încurajeze finanțarea de produse și servicii prietenoase cu mediul, în cadrul căreia BT Leasing a venit cu o ofertă de mașini electrice. Strategia companiei noastre în ceea ce privește finanțarea de mașini și echipamente "verzi" este în linie cu cea a grupului din care facem parte. Credem sincer că viitorul nostru depinde de o planetă sănătoasă, iar provocările actuale legate de climă și mediu necesită un răspuns urgent și ambițios, fapt pentru care dorim să ne implicăm activ în proiecte de finanțare a tehnologiilor pentru combaterea efectelor schimbărilor climatice.

Ce ne puteți spune despre proiectele investiționale cu focus pe digitalizare și automatizarea de procese?

Automatizarea și digitalizarea aduc eficiență operațională și reduceri de costuri, deci sunt un „must have” în vremurile actuale. În cazul nostru, aceste proiecte chiar au fost accelerate pe fondul influenței factorilor externi menționați.

Aveți la ora actuală cel puțin un produs de leasing financiar care să fie livrat exclusiv online?

Ne pregătim pentru lansarea acestuia. În acest moment, produsul este în faza de testare și

lucrăm constant la ultimele finisaje. Din punct de vedere operațional, produsul este funcțional, însă provocarea majoră este dată de asigurarea securității datelor clienților, un aspect de mare importanță pentru noi.

Care au fost rezultatele participării BTL în 2021 la Programul guvernamental IMM Leasing de Echipamente și Utilaje?

Din păcate, în cazul leasingului acest program guvernamental nu a avut succesul IMM Invest sau Agro IMM Invest din

domeniul bancar. Aceste programe sunt axate pe asigurarea de garanții și sunt destinate doar pentru finanțările în lei. Ori pe piața de leasing finanțările sunt preponderent în euro, cu costuri mult mai mici decât cele în lei. În plus, trebuie să amintim că leasingul este un produs deja garantat prin bunul finanțat, extragaranția asigurată prin program nefiind un criteriu major pentru stimularea finanțărilor. În aceste condiții, clienții nu au fost foarte interesați de accesarea programului, valoarea contractelor semnate fiind redusă.

În ce măsură compania resimte întârzierile în livrarea de autovehicule și echipamente?

Până acum, am avut o evoluție peste așteptări, volumele din primul trimestru al acestui an înregistrând o creștere de peste 35% comparativ cu perioada similară a anului trecut, iar segmentul auto și-a păstrat ponderea semnificativă de peste 80% din volumele finanțate. Totuși, provocările viitoare vor fi mari, având în vedere contextul global, nu doar legat de criza semiconductorilor, ci și de celelalte aspecte macroeconomice, care vor accentua instabilitatea și volatilitatea piețelor.

Viziunea APIA pentru 2022 și pe mai departe

Din 16 mai a.c., funcția de Secretar General al Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile - APIA a fost preluată de Bogdan Amzoi, în condițiile pensionării predecesorului său Marius Tudor. În noua sa structură, APIA vine și cu o viziune ancorată în realitățile prezente și de viitor ale pieței auto locale, strategie legată în principal de modernizarea domeniului automobilistic și promovarea electromobilității. Înființată în 1994, APIA a fost de-a lungul timpului principala organizație reprezentativă a sectorului auto din România, reunind, pe lângă producători și importatori de autovehicule, o serie de alte companii implicate în industria auto națională, precum importatori de piese și accesorii, societăți de leasing, companii de consultanță, asiguratorii sau operatori din industria de reciclare, fiind un partener pentru autorități centrale precum ministerele Mediului, Finanțelor, Transporturilor cât și pentru cele locale, pe care le-a sprijinit în elaborarea măsurilor de combatere a poluării provenite de la autovehicule. Începând cu 1996, APIA este membră a Organizației Internaționale a Constructorilor de Automobile - OICA. După anii de pandemie, APIA revine acum cu o nouă conducere și viziune îndreptate spre modernizarea domeniului automobilistic și promovarea electromobilității în țara noastră. În prezent, menirea asociației este modernizarea sa, abordarea tendințelor din piața auto din România și Europa astfel încât, prin această deschidere, să ajungă să reunească jucători din toate ariile conexe ale mobilității și electromobilității. Se dorește cooptarea reprezentanților producătorilor de stații și echipamente de încărcare a mașinilor electrice, ai rețelelor de încărcare, operatori din domeniul energiei "verzi", din sectorul de "mobility sharing", din cercetare și dezvoltare, dar și firme axate pe distribuția de autovehicule precum dealerii multimarcă și alți actori din domeniul

electromobilității. Evoluțiile recente din domeniul auto, în mod special pe fondul problemelor din sectoarele conexe precum energia și transporturile, implică măsuri ample de adaptare care vor fi absolut necesare pentru ca tranziția să se facă într-o manieră sustenabilă și eficientă, consideră actuala conducere APIA. Una dintre aceste evoluții, care a revenit în dezbaterile publice în ultima perioadă, este decarbonizarea totală a societății europene până în anul 2050 ceea ce, pentru industria auto, presupune renunțarea totală la combustibilii fosili, actualmente principala sursă de energie a autovehiculelor rutiere. Pe lângă decarbonizare, însă, sectorul auto din România se mai confruntă și cu alte probleme care afectează într-o măsură mult mai mică alte țări. Este vorba de fenomene nesănătoase și nesustenabile constatate în numeroase rânduri referitoare la România: vârsta înaintată a parcului auto, mortalitatea ridicată înregistrată în traficul rutier, gradul de poluare consemnat în marile aglomerări urbane, imputabil în mare măsură parcului auto învechit. În 2009, vechimea medie a parcului auto din România era de aproximativ 8 ani, în 2022 aceasta a ajuns la 17 ani, cu perspective de a se menține pe un trend ascendent. Pentru evitarea înrăutățirii acestei situații, APIA vine cu o serie de propuneri către ministere și organismele guvernamentale. Împreună cu Asociația Constructorilor de Automobile din România - ACAROM, susține programele multianuale RABLA și RABLA Plus, limitarea numărului de mașini vechi și foarte poluante care intră în parcul auto național prin instrumente fiscale bazate pe criterii precum emisii de CO2 și norma de poluare a mașinii. O altă soluție ar fi implementarea unui mecanism prin care să se accelereze retragerea din circulație a autovehiculelor vechi, în virtutea angajamentului din PNRR care prevede eliminarea a 250.000 de autovehicule uzate, fie prin stimularea financiară a casării, fie prin fiscalizarea suplimentară

a autovehiculelor foarte vechi. Tot ca inițiativă, APIA propune alinierea la tendința europeană de apropiere către deținerea unui parc auto cu zero emisii.

APIA dorește, de asemenea, încurajarea de rețele de "fast charging" în ritm cât mai accelerat pentru a ține pasul cu numărul de automobile electrice achiziționate. Membrii asociației se arată interesați și de susținerea oricărei tehnologii "verzi" ce poate determina emisii zero "la țevă". Se are în vedere acordarea de bonusuri pentru potențialii cumpărători care aleg să achiziționeze un automobil fabricat într-o uzină neutră din punct de vedere al emisiilor de CO2 sau care înglobează o cantitate importantă de materiale reciclate. Astfel, se dorește demarcația între autovehiculele cu mijloace de propulsie nepoluante și cele ce au la bază un proces de producție nepoluant. Saloanele auto, intrate în impas încă din perioada de dinainte de pandemie, ar trebui regândite, cu mențiunea că APIA este singura organizație din România care are calitatea de membru al Organizației Internaționale a Constructorilor de Automobile și care se bucură de susținerea acesteia pentru organizarea unui salon auto cu statut internațional, inclus în calendarul oficial al OICA. Până în vară, se dorește organizarea unui forum la București, în format exclusiv fizic, care își propune să clarifice caracteristicile programului european "Fit for 55" și impactul implementării acestuia în România. APIA va invita specialiști din domeniile auto și cele conexe, precum și un reprezentant de la Comisia Europeană pentru a furniza detalii esențiale referitoare la acest program. Până în 2030, Comisia Europeană și-a propus să reducă cu 55% emisiile de CO2 față de 2021, emisii provenite de la autovehiculele noi vândute în Europa, și să elimine complet CO2 emis de mașinile noi până în anul 2035.

PUNCT DE VEDERE

Trecem, probabil, într-o nouă eră, marcată de dobânzi și inflație ridicate

Interviu cu Frédéric Banco, Director General, BRD Sogelease,

La începuturile leasingului în România, când majoritatea dintre noi căutam în dicționar înțelesul acestui tip de finanțare, Grupul BRD venea, prin BRD Sogelease, cu expertiza sa recunoscută în leasing pentru echipamente și auto. La mai bine de 20 de ani de atunci, BRD Sogelease rămâne un reper în materie de finanțare în leasing financiar, anul 2021 fiind pentru companie unul dintre cei mai buni din activitatea sa. Influențele factorilor externi perturbatori asupra finanțării în leasing din România la ora actuală sunt subliniate pentru revista noastră de Frédéric Banco, Director General al BRD Sogelease.

Cele peste două decenii de activitate și apartenența la un grup financiar internațional puternic recomandă în continuare compania pe care o conduceți pentru expertiza în finanțarea de echipamente și autovehicule. Rezultatele de business pentru 2021, sintetizate în cifra de afaceri, au fost pe măsura așteptărilor?

Pentru noi, anul 2021 a fost foarte dinamic, pe fondul unei cereri susținute din partea clienților. Pe măsura normalizării treptate a situației sanitare, agenții economici și-au recăpătat încrederea în evoluția economiei și au deblocat planurile de investiții care au fost amânate în 2020, cu efect direct în creșterea cererii de finanțare și în îmbunătățirea dinamicii economiei. Astfel, volumele finanțate de BRD Sogelease au fost în creștere semnificativă față de 2020, marcând unul dintre cei mai buni ani de activitate pentru noi.

În ceea ce privește structura portofoliului de clienți ai companiei, 2021 a adus ceva schimbări din punct de vedere numeric și categorii de profil – corporații, IMM-uri, profesii liberale? În 2022, care sunt clienții-țintă pentru BRD Sogelease?

Creșterea de volume menționată anterior a fost susținută atât de dezvoltarea unor relații tradiționale cu unii clienți ai companiei, dar și



de noi clienți care au accesat produsele de finanțare ale BRD Sogelease. Portofoliul nostru rămâne orientat pe segmentul IMM ca principal beneficiar al produsului de leasing, dar și profesiile liberale sau întreprinderile individuale au o pondere semnificativă. Pentru persoane fizice nu vedem o potrivire între nevoile clienților și particularitățile produsului de leasing și de aceea acest segment a rămas în afara ariei noastre de preocupare.

Cum a evoluat anul trecut, la nivel de companie, cererea pentru leasing financiar și credit de investiții? Care este ponderea acestora în portofoliu la ora actuală?

Leasingul financiar rămâne produsul nostru de bază; creditul de investiții este oferit ca o soluție specifică pentru anumite sectoare de activitate unde tipologia sa diferită oferă beneficii tangibile pentru clienți. De aceea, și ponderea acestuia în ansamblul activității BRD Sogelease a rămas la un nivel limitat.

Cum se traduce în prezent legătura BRD Sogelease cu organisme financiare internaționale precum Banca Europeană de Investiții sau Council of Europe Development Bank, instituții furnizoare în timp de finanțări inclusiv pentru compania în fruntea căreia vă aflați?

BRD Sogelease a fost una din primele companii de leasing care a colaborat cu instituțiile financiare supranaționale pentru a asigura lichiditate clienților din România. Cel mai recent, am derulat în 2020 și 2021, împreună cu Banca Europeană de Investiții, un program de finanțare dedicat IMM-urilor, pentru care produsul de leasing este un foarte bun instrument de finanțare pentru susținerea și dezvoltarea activității. Vom căuta să identificăm întotdeauna noi zone în care

activitatea noastră se suprapune cu obiectivele sistemice ale acestor instituții, astfel încât să dezvoltăm noi programe de colaborare prin care să punem experiența și capacitatea de distribuție a BRD Sogelease în slujba clienților, a mediului de afaceri din România.

Cum comentați implicarea BRD Sogelease în ediția 2021 a Programului guvernamental IMM Leasing de Echipamente și Utilaje? Ce sugestii puteți face pentru mai buna derulare a unei viitoare ediții?

BRD Sogelease a fost implicată în dialogul instituțional derulat la momentul dezvoltării și implementării Programului IMM Leasing; suntem una din instituțiile participante la program și am căutat să oferim toată experiența noastră pentru a calibra cât mai bine acest proiect. Din păcate, pentru sectorul de leasing, programul pare să fi fost mai puțin interesant pentru beneficiari în comparație cu IMM Invest, programul similar care a fost implementat cu real succes în colaborare cu băncile și care a devenit principalul instrument folosit de guvern pentru a sprijini companiile din categoria IMM. Având în vedere această diferență de adopție între cele două programe, probabil că IMM Leasing nu se va ridica nici în viitor la nivelul așteptărilor inițiale ale tuturor părților implicate.

De regulă, primele luni din an aduc finalizarea unor contracte perfectate la finalul anului anterior. Pentru BRD Sogelease, cum s-au prezentat lucrurile din acest punct de vedere și care a fost nivelul cererii de finanțare în leasing financiar în trimestrul întâi din 2022?

2022 a început într-un ritm bun, în continuarea tendinței favorabile din anul anterior. Totuși, sunt vizibile o serie de tensiuni în piață, care probabil vor influența evoluția activității sectoriale în a doua parte a anului.

Ce ne puteți spune despre cele mai noi demersuri de transformare digitală a activității BRD Sogelease?

Transformarea digitală este deja un mod de viață pentru echipa BRD Sogelease, devenind o constantă a activității noastre. Lucrăm în permanență să implementăm o serie de dezvoltări și parametrizări de sisteme, astfel încât să oferim clienților soluții cât mai eficiente și simple, înglobând totodată și o complexitate tot mai mare a cerințelor de reglementare.

În ce măsură se implică în prezent BRD Sogelease în finanțarea de echipamente și autovehicule „verzi”?

BRD Sogelease oferă o soluție de finanțare dedicată pentru autovehiculele electrice, la un nivel special de costuri. De asemenea, împreună cu partenerul nostru Iveco România, am dezvoltat un program foarte atractiv de finanțare pentru modelele lor de camioane dotate cu motoare pe bază de gaz natural comprimat, care reprezintă în prezent cea mai eficientă soluție de motorizare pentru transportul rutier de mărfuri, reducând semnificativ nivelul de emisii poluante. Partenerul Iveco este lider european cu acest produs care oferă o protecție importantă pentru mediu și ne bucurăm să vedem că soluția comună de finanțare a stârnit interes în rândul clienților din România. Acestea sunt doar două efecte concrete, vizibile, ale muncii pe care echipa o depune pentru a ne asigura că activitatea noastră va oferi un sprijin cât mai mare eforturilor de protecție a mediului și sustenabilitate promovate la nivel european. Cu siguranță, vom avea și alte noutăți în perioada următoare.

Cum se răsfrâng probleme globale, precum cele legate de întârzierile în livrarea de autoturisme și echipamente, în derularea contractelor BRD Sogelease în 2022?

Problemele legate de lanțul de aprovizionare din domeniul auto și al producției de echipamente reprezintă încă unul din factorii de risc pe care trebuie să-i gestionăm în prezent, pe lângă inflație și conflictul geopolitic din regiune. Afacerile de leasing sunt strâns legate de capacitatea furnizorilor de a livra bunuri de tipul celor finanțate în leasing; chiar dacă cererea de achiziții rămâne ridicată, lipsa ofertei s-ar putea să afecteze și finanțările acordate de firmele de leasing. Rămâne de văzut în ce măsură piața de echipamente și cea de mașini second-hand vor reuși să compenseze această limitare pentru bunurile noi.

Pe fondul conflictului armat din Ucraina, al crizei economice internaționale, al inflației în creștere în România, cum vedeți evoluția costurilor la finanțarea în leasing în perioada următoare?

Inflația este, după cum se știe, un fenomen prezent nu doar în România, ci la nivel european și global. Conflictul din Ucraina pune presiune pe prețul materiilor prime și pe costul energiei, ceea ce ne face să credem că readucerea inflației la un nivel scăzut este un proces de lungă durată. De aceea, ne așteptăm la măsuri generale de creștere a dobânzilor; probabil că trecem într-o nouă eră, marcată de dobânzi și inflație ridicate. Dobânzile oferite pentru clienții care vor accesa leasing sunt strâns legate de dobânzile practicate în piața financiară în general și vor fi în creștere în perioada următoare. Noi recomandăm clienților să fie foarte prudenți în modul în care își dimensionează planurile pe orizont mediu și lung, pentru că impactul va fi semnificativ și nu va viza doar produsul de leasing, ci ansamblul costurilor de finanțare pe care clienții le vor plăti pentru orice capital atras în afacerile lor.

Înmatriculări de autoturisme și comerciale ușoare în România

	Autoturisme		Comerciale ușoare	
	2022	2021	2022	2021
ianuarie	9.248	5.915	1.060	1.303
februarie	8.510	6.815	1.249	1.265
martie	10.902	7.753	1.344	1.326
aprilie	8.371	6.750	1.089	1.846

Sursa - APIA

20 DE ANI

Aproape ne-am dublat volumele nou finanțate față de 2020

Interviu cu Bob de Man, Director General, Raiffeisen Leasing

Raiffeisen Leasing, una dintre firmele care au pus piatra de temelie pentru construcția pieței locale de leasing financiar, numără două decenii de activitate. Compania a crescut de-a lungul timpului odată cu piața, cu clienții săi din perioada de început, care au devenit astăzi firme cu acoperire națională și internațională, un model de bune practici în materie de business. 2021 i-a adus aproape o dublare a volumului nou de finanțări și un profit consistent, cel mai ridicat de după criza din 2008. Peste 60% dintre clienți s-au reîntors în toți acești ani la finanțare. În prezent, 84% din portofoliu este auto – autoturisme, vehicule comerciale ușoare, camioane și semiremorci - iar restul reprezintă finanțări de echipamente. Dar cel mai bine putem înțelege evoluția companiei, relația sa cu clienții, partenerii și organisme financiare europene de la Bob de Man, Director General, Raiffeisen Leasing.

Din iulie 2002, Grupul Raiffeisen este prezent în România și prin Raiffeisen Leasing, ca urmare a deciziei strategice a acestuia de a completa cu leasing financiar pachetul de servicii oferite local. Ce a reprezentat compania pe care o conduceți în cei 20 de ani de activitate?

Aș vrea să încep prin a spune „La mulți ani, Raiffeisen Leasing! La mulți ani clienților, colegilor și partenerilor noștri! Le mulțumim că ne-au inspirat să facem lucrurile mai bine de-a lungul anilor, prin oferirea unor produse și servicii de leasing financiar așa cum trebuie. La aniversarea celor 20 de ani ne bucuram cu toții, împreună, de realizările trecutului și ne pregătim pentru viitor, deoarece succesul nostru se măsoară în satisfacția clienților. Reușitele celor două decenii de Raiffeisen Leasing se văd în relațiile pe care le-am dezvoltat de-a lungul anilor cu clienții, în impactul pe care l-am generat în viețile lor, în comunitate și în economia românească în ansamblu. La nivel de portofoliu, principalul motor al finanțărilor au fost și rămân vehiculele, cu o pondere de peste 84% - autoturisme, LCV-uri, camioane și semiremorci - completate de echipamente (de construcții, pentru prelucrarea metalelor și a lemnului, mașini cu comandă numerică, motostivuitoare, echipamente agricole ș.a.).



Privind retrospectiv, ce ar fi de remarcant cu privire la evoluția clienților care au revenit la finanțare?

Concluzia celor 20 de ani de relaționare cu clienții este aceea că principiile noastre de bază, integritatea, profesionalismul și simțul de răspundere, și-au dovedit eficacitatea și se

transpun concret într-o rată de retenție de peste 60%, clienți care se reîntorc la noi pentru o nouă finanțare. Avem în prezent în portofoliu clienți din anul 2002, antreprenori care în urmă cu 20 de ani se aflau și ei la început de drum, își porneau business-ul alături de noi, conduși de visul și pasiunea de a aduce un aer proaspăt în mediul de afaceri românesc și care au crescut și s-au dezvoltat, devenind în prezent corporații recunoscute în plan național și internațional în domeniile ecologie, transporturi și construcții.

O verigă importantă în activitatea companiei o reprezintă parteneriatele de lungă durată încheiate în timp. Ce rol au jucat acestea în diversificarea ofertei de finanțare?

Parteneriatele pe care le-am încheiat de-a lungul timpului au avut ca scop să producă valoare și sens pentru afacerile clienților noștri. Așa cum ați remarcat, majoritatea parteneriatelor pe care le-am încheiat au devenit unele de lungă durată, construite în beneficiul clienților, în baza unor valori comune solide, atât umane, cât și de brand, care înseamnă finanțare responsabilă, integritate și transparență. Parteneriatele noastre tradiționale cu producătorii și dealerii de autoturisme, camioane și echipamente, prin intermediul cărora oferim clienților o serie de

avantaje precum grație la plata capitalului, garanție extinsă pentru bunul finanțat, asistență rutieră și alte beneficii, au evoluat de-a lungul anilor și reprezintă o pondere importantă în business, alături de contribuția de peste 60% a Raiffeisen Bank. Parteneriatele au evoluat de-a lungul anilor și spre colaborări cu instituții financiare de prestigiu, la nivel național și european, precum Fondul European de Investiții (EIF), Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) sau Council Europe Development Bank (CEB). Am fost prima companie de leasing din România care a semnat un împrumut cu BERD în moneda locală, în anul 2015, împrumut destinat finanțării de echipamente și vehicule. De asemenea, suntem prima companie locală de leasing care a lansat pe piață produsul COSME, cu garanția EIF, pentru sprijinirea segmentului IMM, care se dovedește de un real ajutor pentru clienți, în special în actualul context. Un avans de maximum 5% pentru finanțarea unui echipament, de exemplu, reprezintă un avantaj major, dacă ne gândim că, în afara produsului COSME, pentru același bun, se merge pe un avans de 15-20%.

La ora bilanțului pentru 2021, care au fost rezultatele companiei și cum au evoluat acestea față de primul an al pandemiei?

Cifra de afaceri a companiei a evoluat conform proiecțiilor pe care ni le-am făcut la început de an, printr-o strategie clară și obiectivă. La nivel de business, ne-am bucurat și în anul 2021 de încrederea clienților noștri, care au considerat în continuare leasingul ca fiind soluția cea mai la îndemână pentru obținerea unei finanțări pe termen lung, care să le permită creșterea și dezvoltarea afacerilor. Am reușit aproape să ne dublăm volumele nou finanțate față de anul 2020, iar din punct de vedere al profitului, am înregistrat un rezultat istoric, cel mai ridicat nivel de după criza financiară din 2008. Cele două șocuri recente – ieșirea din pandemie, care se suprapune cu o nouă stare de tensiune, generată de conflictul de la granița noastră - produc schimbări în piață și ne predau în același timp lecții importante de învățat. Cea mai importantă lecție cred că este aceea că trebuie să rămânem în continuare solidari cu cei care sunt vulnerabili în fața acestor tensiuni.

Care sunt cele mai noi proiecte de digitalizare la nivel de companie și ce schimbări au adus acestea în activitatea Raiffeisen Leasing?

Sunt un mare iubitor al tehnologiei, pentru schimbările pe care le aduce în relaționarea cu clienții, prin facilitarea accesului la finanțare. Consider că nicio companie care dorește să reziste în viitor nu va putea ignora componenta de digitalizare. Viitorul va aparține companiilor inovative, bazate pe tehnologie. Ne dorim să vedem mai multă prezență a sectoarelor care încorporează tehnologii avansate și la nivelul pieței de leasing și ne vom concentra eforturile pe susținerea acestei schimbări, prin leasing așa cum trebuie. Proiectele de digitalizare implementate la nivelul companiei și-au dovedit eficiența încă din primele zile de la lansare. Chatbot-ul Ioana funcționează foarte bine în colectarea oportunităților noi de business și îmbunătățește comunicarea cu clienții noi și existenți, pe care îi și servisăm prin acest canal. De asemenea, pe zona de CRM Sales, platforma accesibilă din cloud, de tip CRM, conectată la sistemele de back office, va îmbunătăți și mai mult activitatea de vânzări, în vederea satisfacerii nevoilor clienților. Platformele omni-channel, soluțiile front-end, tool-urile de ofertare și aprobare rapidă sunt doar o parte din proiectele la care lucrăm și care ne dinamizează în a le aduce în fața clienților foarte curând.

Cum vă explicați eficiența redusă de până acum a Programului guvernamental IMM Leasing de Echipamente și Utilaje?

Programul IMM Leasing de Echipamente și Utilaje este cu siguranță un program foarte bun și binevenit. În actualul context, facilitarea accesului la finanțare al companiilor IMM este vitală. Avem nevoie de implicarea autorităților statului pentru a ne ajuta să realizăm un cadru prin care să facilităm incluziunea financiară pentru companiile IMM, care reprezintă motorul de creștere al economiei. Dacă lucrurile stau bine și reușim să avem aprobarea plafonului de garantare disponibil pentru acest an, suntem siguri că programul își va dovedi eficiența. Este un program nou lansat în piață, care are nevoie de o perioadă relevantă, în care să se articuleze, sa devină cunoscut și, ulterior, să crească.

Sperăm ca foarte curând programul să devină operațional pentru anul 2022.

O temă de mare actualitate rămâne și în România finanțarea de echipamente și autovehicule „verzi”. La nivelul anului 2022, ce strategii aveți în domeniu?

Anul 2022 a debutat pentru noi cu o direcție foarte clar asumată, de finanțare a activelor „green”. La nivelul Grupului Raiffeisen avem o strategie în această direcție, prin adoptarea principiilor Environmental-Social-Governance (ESG): mediu – impactul pe care activitatea companiei o are asupra mediului înconjurător, social – relația acesteia cu stakeholderii (angajați, clienți, comunitate), guvernanța – măsura în care respectăm cerințele de guvernanță (leadership, aplicarea normelor, drepturile acționarilor etc). Identificăm și marcăm componenta de sustenabilitate la nivelul tranzacțiilor, atât pentru mobilitate cât și pentru liniile de producție ale clienților noștri.

Ce influență au întârzierile în livrarea de autoturisme și echipamente, în principal criza semiconductorilor la nivel internațional în derularea contractelor în 2022?

Momentan, la nivel de business, nu am resimțit o influență negativă însă continuarea întârzierilor în livrarea de autoturisme și echipamente vor da naștere cu siguranță unor noi tendințe în piață în acest an, iar noi, ca finanțatori, va trebui să ne adaptăm, desigur, contextului. Decalajele dintre termenul inițial de livrare, pentru cineva care a depus o comandă pentru o mașină, au ajuns deja la peste un an de zile. Cred că vom vedea o continuare a creșterii vânzărilor pe segmentul autoturismelor second-hand și posibile scumpiri ale acestora. Imposibilitatea schimbării parcurilor auto, care implică o creștere a costurilor de mentenanță a flotelor, va impacta în mod cert companiile, în special pe zonele de transport și logistică. Sunt, totuși, și vești bune din partea producătorilor, care estimează o atenuare a acestor decalaje spre finalul de an. Este puțin probabil să vedem o recuperare amplă până în 2023 însă există raze de speranță că lucrurile vor merge pe un făgaș bun.

PRIORITATE

Pregătiri pentru trecerea la IFRS

Societățile de leasing financiar din țara noastră se pregătesc anul acesta pentru trecerea la sistemul de raportare contabilă IFRS, schimbare ce va avea loc începând cu 2023. Despre transpunerea în practică a proiectului IFRS și alte inițiative ce țin de piața de profil ne vorbește Liviu Șerban, Vicepreședinte al Consiliului de Leasing al Asociației Societăților Financiare – ALB România.

La nivel de ALB, există în prezent inițiative pe mai multe planuri: suntem în dialog cu BNR, Ministerul Finanțelor, ANAF și participăm la toate consultările în Comisiile Parlamentare pe legislația incidentă domeniului instituțiilor financiare nebancale. După cum se știe, instituțiile financiare nebancale vor trece la sistemul de raportare contabilă IFRS începând cu ianuarie 2023. În acest context, 2022 este anul de pregătire a acestei tranziții. Încă din 2021, suntem în dialog atât cu Banca Națională, cât și cu Ministerul Finanțelor pentru că această implementare necesită o adaptare legislativă, pe de o parte (monografiile contabile conforme cu IFRS, plan de conturi adaptat reflectării operațiunilor specifice, aspecte fiscale etc.), iar pe de alta, pregătirea jucătorilor pentru această schimbare: upgrade al sistemelor informatice, training-ul resurselor umane ș.a. La ALB, am cooptat o companie din Big Four și avem creat un grup de lucru cu resurse din partea membrilor pentru a duce la bun sfârșit acest proiect amplu. Este o provocare, având în vedere termenul foarte apropiat de adoptare, dar și transformarea cuprinzătoare necesară atât la nivelul sistemelor informatice cât și pentru pregătirea resurselor umane. Băncile au trecut printr-un exercițiu similar cu zece ani în urmă și provocările au fost similare. Stadiul actual al implementării IFRS diferă de la o companie la alta. Este o perioadă în care majoritatea membrilor lucrează la pregătirea sistemelor informatice actuale pentru a se alinia standardelor de raportare impuse. La nivel de ALB, avem în vedere organizarea unor seminarii în partea a doua a anului, când toți membrii vor fi într-un stadiu avansat de implementare, pentru a oferi posibilitatea de rafinare a acestui proces de tranziție. Vom aduce la masa discuțiilor și autoritățile, având deja în procesul de creionare a monografiilor IFRS o comunicare continuă cu



BNR. Beneficiile IFRS privesc un grad sporit de compatibilitate și o mai mare transparență a raportărilor financiare. În plus, pentru companiile care aparțin unui grup financiar, acest lucru reprezintă și o aliniere a conceptelor, raportărilor și cifrelor la ceea ce majoritatea raportează la grup.

Implementarea IFRS se suprapune cu cerințe noi de raportare (SAF-T) care, de asemenea, reprezintă o provocare în plus pe linia sistemelor informatice și a resurselor membrilor de a se adapta acestor cerințe. ALB este implicată, alături de comunitatea bancară, în discuții cu ANAF pentru a se concluziona asupra cerințelor tehnice specifice ariei instituțiilor financiare nebancale.

Aș dori să menționez și implicarea ALB într-o inițiativă venită din partea BNR pe linia Consiliului Național de Supraveghere Macroprudențială (CNSM), având ca scop

creșterea sustenabilă a intermedierei financiare. În acest proiect au fost aduse la masa discuțiilor autoritățile de reglementare și supraveghere, autoritățile publice, reprezentanți ai comunității financiare, precum și ai mediului de business cu obiectivul de a fi identificate măsuri concrete care să conducă la îndeplinirea obiectivului enunțat mai sus. Proiectul este în derulare, s-a lucrat intens în grupuri de lucru dedicate pe mai multe direcții și există un plan de măsuri care va urma un flux de validare și la care se va lucra în perioada următoare. Nu putem da acum mai multe detalii, întrucât lucrurile sunt într-un cadru de perfectare și validare la acest moment. Faptul că toți participanții implicați sunt la masa dialogului în cadrul acestui proiect creează premise bune ca planul pe hârtie să nu rămână doar o idee perfectă, ci să se și realizeze o implementare a problematicei generate în acest for. Ideile identificate vizează zona digitalizării, educației financiare, absorbției fondurilor europene și a creșterii finanțării sectoarelor economice cu valoare adăugată, inovativă.

În continuare, ne concentrăm pe dialogul cu autoritățile pe diverse inițiative legislative și pe proiectul nostru aflat în faza finală, acela de realizare a unor raportări de piață în sistem de Black Box cu o companie din Big Four.

Dincolo de problemele semnalate, contextul tensionat de la granița noastră va reprezenta cu siguranță o provocare majoră pentru economia românească și va avea efecte de anvergură pe toate palierele sociale. Întârzierile în livrarea de autovehicule și echipamente, cauzate de criza semiconductorilor reprezintă un factor în plus de îngrijorare pentru piața de leasing. Sperăm că piața în care activăm își va continua evoluția pozitivă din ultimii ani, începutul de 2022 fiind foarte bun pentru majoritatea jucătorilor de profil.

Alături de tine și afacerea ta!



EXCLUSIVITATE

Clienții optează pentru finanțarea în euro

Interviu cu Okan Yurtsever, Director General, Garanti BBVA Leasing

Relativ puține companii de leasing financiar din România au un portofoliu echilibrat, împărțit între finanțarea de autovehicule, echipamente și bunuri imobiliare. Garanti BBVA Leasing este una dintre acestea, iar în perioada penuriei internaționale de semiconductori și a crizei cauzate de pandemie o astfel de strategie s-a dovedit cu atât mai mult a fi una benefică business-ului. Astfel, rezultatele companiei pentru 2021 au fost superioare celor obținute în 2020, primele trei trimestre ale anului trecut fiind marcate de o evoluție a finanțărilor peste așteptări. După un început bun, 2022 este traversat acum de un nou val de incertitudine și lipsă de predictibilitate ceea ce determină unii clienți să-și pună planurile de investiții în așteptare. Cu ce soluții de finanțare vine compania pe timp de criză și care sunt previziunile conducerii acesteia pentru viitor ne spune Okan Yurtsever, Director General, Garanti BBVA Leasing.



Pentru 2021, cel de-al doilea an marcat de pandemie, cum puteți comenta evoluția Garanti BBVA Leasing în general comparativ cu 2020?

În cel de-al doilea an lovit de pandemia de coronavirus, companiile din majoritatea sectoarelor economice au continuat să resimtă efectele acestei crize globale. Cu toate acestea,

2021 a fost, fără îndoială, un an mai bun pentru organizații, deoarece unele planuri amânate anterior au fost reluate și au apărut în plus noi investiții. În primele trei trimestre ale anului trecut, Garanti BBVA Leasing a înregistrat o evoluție peste așteptări, în condițiile în care bugetele au fost și mai mari decât în 2020. Dar, odată cu declanșarea celui de-al patrulea val al pandemiei de coronavirus și a noilor restricții impuse în ultimele luni ale anului 2021, creșterea s-a temperat, iar companiile au fost mai reținute în a investi. Pe scurt, putem concluziona că 2021 a fost un an mai bun decât 2020, iar 2022 a început deja bine, dar va trebui să urmărim evoluția conflictului din Ucraina, care afectează deja toate piețele.

Un segment important al activității Garanti BBVA Leasing l-a reprezentat în ultimii ani relația stabilă cu instituții financiare străine, materializată în acorduri de împrumut, bani destinați cu precădere susținerii IMM-urilor. Care a fost gradul de utilizare a banilor acordați anul trecut companiei de International Finance Corporation - IFC (10 mil. euro) și Banca pentru Comerț și Dezvoltare a Mării Negre (20 mil. euro) pentru finanțări în leasing financiar de echipamente, utilaje și vehicule?

Este adevărat, Garanti BBVA Leasing a semnat în 2021 un acord de împrumut de 10 milioane de euro cu International Finance Corporation (IFC) pentru a sprijini IMM-urile din România afectate de pandemie. Avem un parteneriat de lungă durată cu IFC, iar pachetul de finanțare a făcut parte din mecanismul global de finanțare rapidă al IFC, de 8 miliarde USD, menit să sprijine companiile private și angajații acestora, afectați de efectele pandemiei COVID-19 asupra economiei. Prin acest acord, am oferit leasing financiar întreprinderilor mici și mijlocii din România afectate de pandemia COVID-19, inclusiv celor deținute de femei, și le-am susținut să-și continue operațiunile, să protejeze locurile de muncă și să accelereze redresarea activității. Liniile de finanțare de la IFC și Banca pentru Comerț și Dezvoltare a Mării Negre au fost utilizate integral.

Ce ne puteți spune despre evoluția din 2021 a parteneriatelor încheiate de Garanti BBVA Leasing cu entități din diverse domenii de activitate, precum și cu consultanți de fonduri UE? Și-au atins acestea scopul dacă ne raportăm la noile finanțări ale companiei accesate anul trecut?

În cei peste 20 de ani de activitate, Garanti BBVA Leasing a devenit unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața de leasing din

România, cu un portofoliu solid de clienți, proveniți din toate sectoarele de activitate. Prin urmare, avem un număr semnificativ de parteneriate cu entități din domeniile medical, agricol, construcții, auto și cu consultanți de fonduri UE, iar numărul acestora este în continuă creștere, ca în toate celelalte domenii de altfel. Avem mulți clienți fideli și suntem bucuroși să adăugăm constant alții noi în portofoliul nostru.

Pe fondul intensificării demersurilor pentru digitalizare înregistrate în pandemie, care a fost și este în prezent gradul de interes al clienților pentru „MyLeasing”, soluția pusă la punct de Garanti BBVA Leasing? Ce alte noutăți aveți în vedere în materie de digitalizare la nivel de companie?

Tehnologia a avansat într-un ritm rapid odată cu debutul pandemiei, iar noi, în cadrul Garanti BBVA Leasing, ca în întreg Grupul Garanti BBVA, am lucrat îndeaproape cu clienții pentru a înțelege mai bine cerințele acestora și am depus toate eforturile necesare pentru identificarea soluțiilor digitale care ne-au ajutat să răspundem nevoilor acestora și să le oferim protecție la potențiale riscuri de finanțare. Din feedback-ul primit, am înțeles că nevoile digitale ale clienților sunt dinamice, motiv pentru care ne-am adaptat strategia privind digitalizarea, punând în practică un pachet mai complex. Astfel, platforma noastră „MyLeasing”, lansată în urmă cu câțiva ani, s-a dovedit a fi o soluție inovatoare și foarte intuitivă, care a stârnit interesul utilizatorilor, fiind un real suport pentru diferitele lor operațiuni. Special dedicată clienților, platforma îi ajută să-și gestioneze contractele, inclusiv să ne adreseze cereri. În plus, este o soluție simplă de a descărca detalii din contracte și de a observa și urmări contul. Cu toate acestea, nu ne vom opri aici, căutăm în permanență cele mai bune opțiuni pentru toți beneficiarii.

Ce ar fi de subliniat, ca evoluție a noilor finanțări în leasing financiar acordate de Garanti BBVA Leasing, pentru primul trimestru din 2022?

După cum am menționat anterior, 2022 a început mai bine decât cei doi ani anteriori, depășind chiar așteptările noastre. În primul

trimestru al anului în curs, companiile au avut o viziune mai clară asupra viitorului, comparativ cu 2021 sau 2020, și au fost mai deschise să recurgă la leasing financiar pentru a-și reporni planurile amânate. Cu toate acestea, odată cu declanșarea conflictului din Ucraina, a apărut un nou val de incertitudine și lipsă de predictibilitate și am început să observăm din nou că unii dintre clienți își pun proiectele în așteptare. Prin urmare, cred că evoluția conflictului din Ucraina va conta în acest an și ar putea avea o influență semnificativă inclusiv asupra pieței locale de leasing.

Cum a influențat criza internațională a semiconductorilor noile finanțări în leasing financiar de autovehicule acordate anul trecut și în primul trimestru din 2022?

Cea mai mare provocare cu care ne-am confruntat, odată cu debutul pandemiei, a fost de departe criza globală a semiconductorilor. Industria auto a fost grav afectată de lipsa de cipuri semiconductoare în 2021, impactul fiind exacerbat și mai mult de pandemie. Câțiva producători încă resimt tensiunea, mulți cred că problemele de aprovizionare vor continua să afecteze industria până la finalul lui 2022. Cu toate acestea, lucrurile s-au îmbunătățit între timp și mulți s-au hotărât acum să convină asupra unor acorduri majore cu marii producători de electronice pentru a asigura pe viitor o consecvență în furnizarea de semiconductori. Ideal ar fi să vedem în acest an o creștere a capacității de producție la nivel european. Cu toate acestea, trebuie menționat faptul că, în prezent, cererea depășește încă cu mult oferta, așa că va mai trece mult timp până va fi satisfăcută din nou în totalitate solicitarea clientului final. În Garanti BBVA Leasing am simțit și efectele acestei crize, mai acut în 2020 și 2021, dar suntem optimiști că vom vedea semnale bune în acest an.

Echipamentele, o parte importantă a portofoliului companiei pe care o conduceți, fac între altele obiectul unei campanii aflate în derulare până la începutul lunii august a.c. Care au fost până acum urmările unui astfel de demers de marketing în portofoliul de noi finanțări ale companiei?

Oferta noastră de leasing de echipamente este cea mai bună modalitate de a finanța o afacere de succes. Avem soluții pentru a-i sprijini pe clienții noștri pentru orice achiziție pe care o au în vedere, de la echipamente medicale, agricole, IT, de tipărire, produse alimentare și mașini de ambalare, până la echipamente de construcții, mașini de prelucrare a lemnului și a plasticului sau echipamente pentru energii alternative.

Campania pe care o derulăm timp de un an întreg, până în august 2022, și care oferă condiții avantajoase pentru echipamentele achiziționate în sistem de leasing, produce deja efecte surprinzătoare. Astfel, portofoliul nostru este în creștere și suntem convinși că acest ritm va continua în lunile următoare, până la finalul campaniei.

La nivel de piață locală de leasing financiar unii jucători au testat în ultimii ani produsul de leasing financiar în lei. Garanti BBVA Leasing este unul dintre aceștia. Din cele observate de la lansarea acestui produs și până astăzi, finanțarea în moneda națională prezintă interes în rândul clienților persoane juridice care doresc să investească în echipamente performante?

După cum am menționat anterior, avem un portofoliu variat de clienți, iar numărul acestora crește an de an. Fiecare client alege diferit, dar majoritatea soluțiilor pe care le oferim sunt de interes pentru aceștia. Totuși, cererea de leasing în lei este în scădere, deoarece creșterea ROBOR are un impact semnificativ asupra acestui tip de finanțare. Pe de altă parte, ratele dobânzilor în euro au rămas relativ stabile. Prin urmare, putem spune că interesul pentru leasingul în lei a scăzut și clienții optează pentru finanțarea în euro.

Plecând de la experiența Garanti BBVA Leasing, care credeți că sunt caracteristicile și legăturile strategiei de sustenabilitate la nivel de România cu finanțarea în leasing financiar?

Grupul nostru a afirmat sustenabilitatea ca una dintre prioritățile sale strategice. Toate

entitățile sale cred cu tărie că derularea unui business în mod sustenabil este un factor crucial pentru succesul pe termen lung al organizației și o mică contribuție la protejarea mediului înconjurător, acum când nevoia specifică crește cu fiecare minut.

Și în cadrul Garanti BBVA Leasing există un mare interes pentru sustenabilitate, care datează încă din 2014, când am demarat un proiect de finanțare cu IFC pentru eficiență energetică. De-a lungul anilor, am finanțat diverse proiecte „verzi”, cum ar fi parcuri eoliene, panouri fotovoltaice și trenuri electrice. În prezent, ca urmare a unui parteneriat cu Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), derulăm o linie de finanțare de 10 milioane de euro, 30% din aceasta fiind dedicată proiectelor „verzi”.

Cea mai serioasă problemă pentru un finanțator dar și pentru client este legată de costul finanțării, în condițiile crizei economice internaționale și pe fondul conflictului armat din Ucraina. Cum anticipați evoluția costurilor la finanțarea în leasing în 2022 și după ce scenariu lucrați în prezent în materie de finanțare?

Dacă ne uităm retrospectiv, putem spune că în 2021 costurile de finanțare au fost relativ stabile în cea mai mare parte a anului. Odată cu sfârșitul anului, însă, dobânzile în moneda locală au început să crească ușor din cauza avansului ROBOR. Anul 2022 a început foarte bine, chiar peste așteptări, dar proiecțiile noastre nu includeau conflictul din Ucraina.

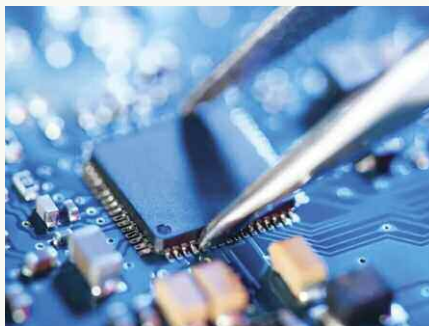
Chiar dacă războiul a început la sfârșitul lunii februarie, proiectele au o anume

întârziere și comenzile sunt livrate după mai multe luni, astfel că nu am văzut un efect imediat în cererile clienților sau în confirmarea plăților, în principal pentru că am lucrat la contractele încheiate în 2021. Cu toate acestea, cererea a scăzut ulterior față de așteptările noastre, așa că putem spune că am început să resimțim efectele războiului. În acest context, dacă pentru finanțarea în valută prognozăm stabilitate în perioada următoare, în ceea ce privește finanțarea în lei, cel mai probabil, costurile își vor continua trendul ascendent, fiind strâns legate de evoluția inflației.

Cu toate acestea, estimăm că piața de leasing va continua să crească pe termen lung și, prin urmare, avem toate motivele să credem că business-ul nostru va cunoaște în următorii ani o dezvoltare într-un ritm susținut.

Perspectiva crizei semiconductorilor

Conform unei recente analize a XTB, unul dintre cei mai mari brokeri de instrumente derivate din lume, criza semiconductorilor va persista până în 2024, iar redresarea nu va fi simultană pentru toți producătorii auto. Revenirea la normal a pieței de semiconductori a fost întârziată de invazia Ucrainei de către Rusia, precizează autorii analizei. Ucraina produce 90% din neonul care are o calitate potrivită pentru producția de semiconductori din SUA. Apoi, Rusia exportă peste o treime din paladiul utilizat de SUA în fabricarea semiconductorilor. În plus, China se confruntă cu cel mai amplu focar pandemic din ultimii doi ani, fapt ce a dus la introducerea unui lockdown extins, care pune presiune asupra economiei sale, dar și a lanțurilor de aprovizionare. Compania internațională Bain & Company consideră că redresarea după criza cipurilor nu va avea loc simultan pentru toate companiile. Totul depinde de industrie și de tipul de cip pe care îl folosesc. Pe de altă parte, Grupul Volkswagen apreciază că deficitul de semiconductori ar putea să continue mai mult decât se aștepta. Reprezentanții săi au declarat că livrările de semiconductori nu se vor normaliza până în 2024, moment în care va exista încă o subaprovizionare structurală. Acest blocaj sincronizat la nivel global, alimentat de un deficit de aprovizionare, este un scenariu care apare pentru prima dată în istoria modernă a industriei auto. Pe scurt, ne aflăm într-un context în care principalul catalizator este aprovizionarea și în care consumatorii nu pot obține vehicule la nivel global



din cauza limitărilor de producție. Cea mai mare parte a industriei auto la nivel global este afectată din cauza penuriei persistente de cipuri. Marea Britanie, de exemplu, a înregistrat cel mai scăzut nivel al vânzărilor de mașini noi din ultimele două decenii în luna martie a.c., conform Societății Producătorilor și Comercianților de Automobile (SMMT).

Lipsa de cipuri i-a forțat pe producătorii de automobile din întreaga lume să reducă producția și i-a făcut pe consumatori să aștepte până la un an pentru a intra în posesia unui nou model. Lipsa globală de semiconductori a influențat și piața second-hand, pentru prima dată în istorie conducând prețurile mașinilor second-hand peste prețurile modelelor noi. Această tendință este o urmare a faptului că, în prezent, consumatorul este dispus să plătească în plus pentru a intra mai rapid în posesia unui autoturism, punând astfel pe primul plan disponibilitatea lui și nu faptul că este rulat.

Auto Trader, care gestionează cel mai mare magazin auto online din Marea Britanie, estimează că una din cinci mașini second-hand care au mai puțin de un an sunt vândute la prețuri mai mari decât variantele noi ale aceluiași model. Principala problemă este că prognozele devin tot mai puțin credibile în ceea ce privește momentul când situația se va îmbunătăți, deoarece mixul de tensiuni geopolitice, lipsa unor materiale, precum și restricțiile guvernamentale în anumite regiuni fac aproape imposibilă accelerarea redresării. Confuzia este atât de accentuată încât nici marii producători auto nu reușesc să ofere o opinie clară privind orizontul de timp al rezolvării problemei. Producătorii de mașini iau în considerare în prezent crearea unor stocuri pentru anumite piese, deoarece, în termeni relativi, costurile de deținere ale acelor componente sunt mult mai mici în comparație cu întreruperea unei întregi linii de producție. O oprire a liniei poate duce la costuri de peste 50 mil. dolari pe săptămână pentru un producător de echipamente originale (OEM), un rezultat negativ net superior cu deținerea unor stocuri în valoare de 500.000 de dolari. Aceste evenimente i-au forțat pe producătorii de automobile europene precum BMW și Mercedes să majoreze prețurile modelelor lor, obținând profituri-record din vânzări în 2021, în ciuda unor volume mai scăzute ale vânzărilor. În mod similar, Grupul VW a oferit prioritate vehiculelor premium ale mărcilor Audi și Porsche, care au adus o pondere semnificativă din profitul grupului.

Drive green

Dobânzi reduse

Leasing pentru autoturisme electrice și hybrid

Te-ai gândit să încerci o mașină electrică?
Sau, poate, deocamdată vrei una hybrid.
Să fii pe teritoriu cunoscut, dar să devii
mai prietenos cu mediul.

Te încurajăm să faci pasul către soluții de
mobilitate sustenabile și te susținem cu
un împrumut cu dobândă redusă.

www.btleasing.ro



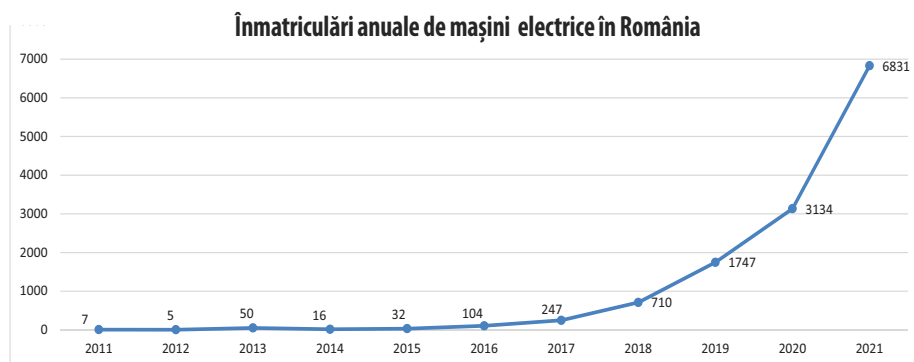
BT Leasing®

MAȘINI ELECTRICE

Piața locală prinde contur

Astăzi, la un deceniu de la înmatricularea primului vehicul electric în România, piața locală de profil este una restrânsă dar cu o tendință de creștere accelerată de la an la an. Oferta de finanțare dedicată mașinilor electrificate (electrice și full hybrid) este extrem de limitată, băncile și instituțiile financiare nebankare mergând în marea lor majoritate pe produse standard și nu pe produse axate pe o astfel de nișă.

La sfârșitul primului trimestru din 2022, România avea înmatriculate aproape 15.000 de vehicule electrice și peste 1.000 locații publice de încărcare. Surse ale Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile – APIA indică faptul că autoturismele din categoria electrificate (100% electrice, hibrid plug-in și full hybrid) dețineau la final de martie a.c. o cotă de piață de 19,1%, achizițiile din această categorie înregistrând în primul trimestru din acest an o dublare față de aceeași perioadă din 2021. Reamintim că tot o dublare au înregistrat în țara noastră vânzările de autoturisme electrificate în 2021 (6.831 unități, din care 2.103 unități 100% electrice), comparativ cu anul precedent. Specialiști în domeniu spun că utilizarea unui vehicul electric este de trei ori mai eficientă în exploatare decât la unul cu motor convențional, ceea ce conduce la concluzia că viitorul auto ar trebui să fie și în România unul “verde”. Foarte puține companii locale de leasing financiar se implică la ora actuală în finanțarea mașinilor electrice având produse specifice sau organizând campanii consacrate mobilității prietenoase cu mediul. UniCredit Leasing a lansat anul acesta „GoGreen”, soluție financiară menită să încurajeze achiziția de mașini electrice și hibrid, care presupune un avans de 5% din valoarea de achiziție și o dobândă variabilă (Euribor la 3 luni, plus o marjă promoțională începând de la 2,99%). Perioada de finanțare se derulează între unu și cinci ani, iar valoarea reziduală este de 1%. În perioada 15 februarie-30 iunie a.c. BCR Leasing are în desfășurare o campanie de leasing financiar pentru persoane juridice și persoane fizice autorizate privind finanțarea de autoturisme și motociclete noi, electrice și hibrid, finanțare în euro, cu o dobândă variabilă, în funcție de Euribor la 3 luni (în prezent, de 2,2%). Perioada de leasing este cuprinsă între 12 și 60 de luni, pentru



Sursa - DRPCIV

autoturisme, și 12 și 48 de luni, pentru motociclete. BT Leasing oferă în continuare produsul „Drive green” – leasing financiar pentru autoturisme noi electrice și hibrid, cu un avans cuprins între 10 și 80%, pe maximum 5 ani, și o dobândă redusă (de 3,5%, la euro). Mai apar costuri suplimentare generate de un comision lunar de 10 euro, plus TVA, un comision de analiză/taxă de leasing de 2,5%, un altul de gestiune lunară de 10 euro, plus TVA, precum și o taxă pentru servicii logistice de 950 lei, plus TVA. La o mașină electrică de 25.000 euro, plus TVA, să spunem, valoarea totală de plată în baza unui contract de leasing financiar de la BT Leasing este 28.525 euro, plus TVA. Pentru o astfel de finanțare pot aplica inclusiv firmele aflate la început de activitate, cu condiția plății unui avans de minimum 30%.

Porsche Finance Group oferă și în 2022 produse de finanțare dedicate susținerii mobilității electrice, sub marca „e2go”, pentru mărcile din cadrul grupului (credit sau

leasing financiar clasic prin produsul Perfect Leasing, precum și leasing operațional, asigurare și întreținere auto). Ca o notă generală, mai toate companiile mari de leasing financiar acoperă prin finanțare inclusiv modelele electrice și electrificate, în condiții similare mașinilor pe benzină și motorină, fie acestea autoturisme, comerciale ușoare sau grele. Cu excepția firmelor de leasing financiar menționate, restul nu văd încă necesitatea unor pachete financiare specializate.

Top mărci electrice vândute în România

Marca	2022 (trim.I) unități	2021 (trim.I) unități	2021 unități	2020 unități
Dacia	952	0	3.068	0
Volkswagen	203	123	985	644
Hyundai	181	27	448	241
Tesla	172	9	223	62
Mercedes Benz	90	2	119	66
Renault	68	34	347	857
BMW	61	40	148	106
Peugeot	55	47	157	97
Skoda	53	13	175	354
Fiat	37	1	86	24
Altele	231	117	567	393
Total	2.103	413	6.323	2.844

Sursa - APIA



Soluții de leasing financiar pentru persoane juridice!

Achiziționează autoturismele de care
ai nevoie pentru afacerea ta.

ANALIZĂ

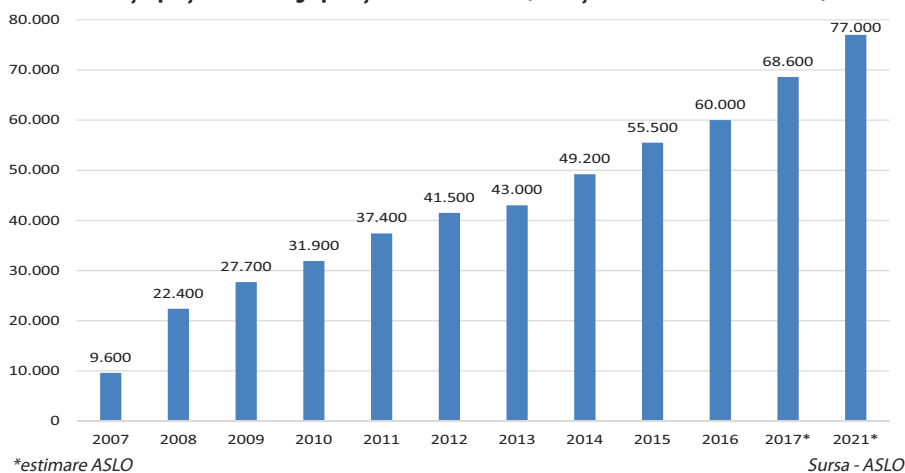
0 nouă etapă de evoluție

După două decenii de existență, piața locală de leasing operațional intră în 2022 într-o altă etapă, cea a consolidării jucătorilor mari, fie cu capital autohton, fie străin, ca urmare a unor tranzacții de anvergură la nivel internațional datorate liderilor în domeniu, cu consecințe inclusiv în România. Noile mișcări de transfer de proprietate se suprapun peste criza generată de penuria de semiconductori, care generează întâzieri tot mai mari în livrarea de mașini noi și mișcări necontrolate ale prețurilor de achiziție pentru autovehiculele noi și rulate.

Anul acesta a venit cu o veste bună în materie de comunicare pentru piața de leasing operațional din România, semnal dat de Asociația Societăților de Leasing Operațional – ASLO. Chiar dacă avem de-a face cu estimări, cele circa 77.000 de unități în administrare anunțate pentru sârșitul anului 2021 ne dau un reper. După 20 de ani de la apariția primei companii cu activitate de leasing operațional, credem că dimensiunile pieței locale de profil sunt încă restrânse, în condițiile în care au existat creșteri moderate de la an la an.

La ora actuală există în România circa zece jucători specializați. Conform ASLO, LeasePlan România conduce la finalul anului trecut, cu o flotă totală în administrare de 14.111 mașini. Subsidiara în țara noastră a grupului LeasePlan a marcat în primăvară primii 15 ani de activitate prin deschiderea showroom-ului dedicat autovehiculelor rulate CarNext by LeasePlan în Sectorul 3 din București. De la intrarea pe piață și până astăzi, LeasePlan România a comercializat aproape 30.000 de autovehicule rulate, din care peste 5.000 au fost vândute prin showroom-urile CarNext by LeasePlan. Înființat în 2017, CarNext by LeasePlan, are câteva caracteristici care dau siguranță cumpărătorului unei mașini rulate: un istoric complet al acesteia, rulaș de bord certificat, o perioadă de garanție de 12 luni, livrare gratuită oriunde în țară. „În prezent, interesul pentru autovehicule rulate este în creștere având în vedere termenele de livrare pentru autovehiculele noi. Credem că migrarea clienților dinspre zona de autovehicule noi către cele rulate în căutarea unor soluții de mobilitate imediată, va

Evoluția pieței de leasing operațional în România (unități flotă totală administrată)



presupune ridicarea standardelor în piața de autovehicule second-hand, ajutând la cizelarea acesteia”, consideră Daniel Ciochină, Car Remarketing Manager, LeasePlan România. Privind retrospectiv, activitatea de până acum a companiei este sintetizată de directorul său general, Bogdan Apahidean, în interviul acordat prezentului număr al revistei noastre: „LeasePlan România și-a atins în toți anii, cu o singură excepție, principalele ținte agreate cu conducerea regională a grupului. În 2021, a avut o performanță bună, atingând o cifră de afaceri de aproximativ 71 mil. euro, în creștere față de 2020, când au fost înregistrate 66 mil. euro. Și în 2022, business-ul LeasePlan își continuă performanța financiară. Principalele provocări vin la ora actuală din indecizia potențialilor clienți ca urmare a situației din Ucraina, dublată de termenele de livrare a autovehiculelor mult prelungite față de anii trecuți.”

Ca flotă totală aflată în administrare, pe poziția secundă se afla la finalul anului trecut Arval Service Lease România, cu 12.710 unități, cu mențiunea că pentru serviciul “full service leasing” – cel mai important în această piață - compania deține prima poziție, cu 12.581 de mașini. Și această companie marchează 15 ani pe piața din România, timp în care a venit cu o serie de premiere în materie de produse și servicii de leasing operațional, oferite și experimentate de grupul din care face parte. Cel mai nou dintre acestea este „Arval Connect”, lansat în luna mai a.c., o platformă care integrează o serie de funcționalități destinate clienților. Este vorba de un integrator multi-funcțional care oferă date despre comportamentul utilizatorilor în trafic, potențialul de electrificare al flotei, costul investiției totale în leasing operațional la nivel de client. Un concept de bază promovat de companie ține de electrificarea flotei ce face



Ready to move you further

Mobilitatea este diferită pentru
fiecare business

Gama noastră de soluții de mobilitate combină eficiența, flexibilitatea și sustenabilitatea pentru a ne asigura că ai soluția de leasing operațional potrivită dezvoltării afacerii tale.



obiectul unui contract de leasing operațional. “Am susținut întotdeauna cu tărie faptul că electricificarea reprezintă viitorul industriei în care activăm. La nivel global, Arval este unul dintre pionierii în domeniu iar România nu face excepție de la acest concept. Electricificarea unei flote aduce de la sine o sumedenie de beneficii pe partea de TCO și CSR, dar și asupra mediului. Aceasta este mobilitatea sustenabilă pe care Arval o propune și o susține. Din punct de vedere al strategiei utilizate, există un întreg proces, bazat pe expertiza și sistemele informatice proprii, prin care susținem clienții în trecerea lor către o flotă “verde”, declară revistei noastre Roxana Lupescu, Director General, Arval Service Lease România.

Poziția a treia în piața analizată este ocupată de ALD Automotive care, conform ASLO, avea la finalul anului trecut o flotă totală de 10.309 mașini, în marea lor majoritate (10.086 unități) în regim de “full service leasing”. După o pauză de comunicare de mai bine de doi ani, ALD Automotive intră în prim-planul pieței internaționale de leasing operațional prin propunerea grupului din care face parte de achiziție a LeasePlan, proces aflat la ora actuală în plină desfășurare. La începutul acestui an, ALD a anunțat semnarea unui memorandum de înțelegere pentru achiziția integrală a LeasePlan, contra sumei de 4,9 mld. euro și crearea NewALD. Contractul, a cărui semnare este prevăzută pentru finalul acestui an, prevede ca Société Générale să dețină 53% din acțiunile noului lider global în mobilitate, iar LeasePlan 30,75%. Obiectivele principale ale NewALD sunt extinderea tipurilor de clienți, transformarea digitală a industriei mobilității auto și tranziția către o mobilitate durabilă, cu emisii zero. Vizavi de acest eveniment, am dorit să aflăm punctul de vedere al conducerii celor două subsidiare ce-și desfășoară activitatea în România. Iată unul dintre acestea, oferit de Bogdan Apahidean: “Considerăm că asocierea propusă, care este încă supusă aprobărilor de reglementare și antitrust, va fi benefică pentru clienții, angajații și partenerii noștri, deoarece unim cele mai bune experiențe în leasing cu puterea investițională necesară pentru a stimula creșterea și transformarea mobilității auto, inclusiv în România. Mai exact, considerăm că vom fi într-o poziție și mai puternică pentru continuarea tradiției în dezvoltarea inovativă și

realizarea unui demers important – acela de a muta piața auto în mod decisiv către modelele de tip abonament și mobilitate cu zero emisii.” ALD Automotive România, filiala specializată în leasing operațional și administrarea flotelor a grupurilor ALD Automotive și BRD Groupe Sociétés Générales, s-a dezvoltat continuu în toți acești ani. În prezent, acordă o atenție deosebită sustenabilității în materie de mobilitate, produsele și serviciile sale gravitând în jurul acestui concept. În opinia reprezentanților companiei, mobilitatea este diferită pentru fiecare business și de aici soluțiile diverse oferite, care combină eficiența, flexibilitatea și sustenabilitatea într-un produs de leasing operațional personalizat afacerii respective. ALD Automotive continuă să promoveze produsul său “ALD Electric”, primul de acest fel înregistrat cu mai mult timp în urmă pe piața de leasing operațional din România, dedicat mașinilor electrice și hibrid plug-in, ce face parte din programul “ALD Blufleet”, prin care ALD propune soluții pentru limitarea emisiilor de CO2 și a consumului de carburant.

Poziție extinsă

În statistica ASLO pentru 2021 apare pentru prima dată și compania Autonom Services, ocupanta poziției a patra în piața locală de leasing operațional, cu o flotă (la finalul anului trecut) de 7.017 mașini, din care 6.605 la categoria de servicii “full service leasing”. Este jucătorul care a câștigat în mod accelerat cotă de piață pentru leasing operațional prin intermediul a două achiziții – BT Operațional Leasing și Țiriac Operating Lease, cea de-a doua tranzacție, abia

încheiată, aducând un plus de 2.600 de mașini, după cum ne-au declarat surse Autonom. Țiriac Operating Lease (cu denumirea comercială de Premium Leasing) figura pentru anul trecut, conform ASLO, cu o flotă totală de leasing operațional de 1.639 de mașini, în integralitatea sa la categoria “full service”. Din top 5 jucători de leasing operațional face parte și BCR Fleet Management, cu un 4.452 de mașini, din care doar 367 pentru “fleet management”, urmată de New Kopel România (4.080 de mașini, în totalitate sub contract de “full service”).

Conform datelor statistice publicate de ASLO, Business Lease avea la finalul anului trecut o flotă de 3.914 vehicule. În ciuda provocărilor cauzate de criza semiconductorilor, BLRO a înregistrat în 2021 o creștere a parcului său de leasing operațional și o suplimentare a flotei de rent-a-car.

Grupul UniCredit în România are de mai mulți ani o entitate specializată de leasing operațional – UniCredit Leasing Fleet Management - care figura în decembrie trecut cu 1.300 de mașini cu regim de “full service”. Autotehnica Fleet Services (Hertz Lease) oferă și în 2022 servicii de închirieri auto și leasing operațional, flota sa din România reunind în total 3.500 de autoturisme, după cum se menționează pe site-ul companiei.

Creșterea moderată a pieței de la începuturile sale până astăzi, achizițiile înregistrate în ultima perioadă, începutul electricării flotelor, digitalizarea accelerată a produselor și serviciilor sub presiunea pandemiei înscriu leasingul operațional local pe o traiectorie în pas cu timpul, armonizată cu tendințele existente în domeniu la nivel internațional.



sixtgroup.ro

021 9400

**THERE IS
ONLY ONE WAY**

Sixt



Rent a Car • Operational Leasing

Car Service • SH & New Cars

CONCENTRARE

Autonom a preluat Țiriac Operating Lease

În 15 aprilie 2022, a fost anunțată încheierea tranzacției prin care Autonom a preluat Țiriac Operating Lease, respectiv un business cu venituri anuale de 19,3 milioane euro, active în valoare de 48,9 milioane euro și o flotă de peste 2.600 de mașini. Prin acest demers, Autonom a depășit pragul de 10.000 de mașini în leasing operațional, menționând surse ale companiei.

Finalizarea celei mai noi tranzacții de pe piața locală de leasing operațional a fost posibilă în urma autorizării de către Consiliul Concurenței ca Autonom să preia controlul asupra Țiriac Operating Lease, apreciind că această achiziție nu ridică obstacole semnificative în zona concurenței. Reamintim că încă din 25 ianuarie 2022 a fost făcută publică informația că Autonom și Grupul Țiriac au semnat un acord pentru achiziția Țiriac Operating Lease. „Astăzi marcăm startul unei noi etape de dezvoltare a Autonom Lease, divizia de leasing operațional din cadrul Grupului Autonom. Această tranzacție reprezintă o nouă creștere a activității noastre, activitate menită să ofere soluții moderne de mobilitate, adaptate nevoilor și contextului pieței din România, cu o bază de clienți extinsă. Piața globală de mobilitate se schimbă accelerat și, împreună cu echipa Țiriac Operating Lease, ne dorim să valorificăm punctele forte ale fiecărei companii, pentru a le oferi clienților noștri servicii personalizate și flexibile, care să ajute la optimizarea afacerilor într-un context tot mai volatil. Avem încredere că procesul de integrare se va derula cu ușurință datorită viziunii de business comune”, declara cu acest prilej Dan Ștefan, co-fondator Autonom.

Autonom Services a împlinit în 2021 un deceniu și jumătate de activitate și se numără la ora actuală printre cei mai importanți jucători din piața locală de leasing operațional. Deține o rețea unică de 46 de agenții, cu sediul în 33 de orașe din România. Autonom este prezentă de asemenea în Ungaria și Serbia. Conform BERD, aceasta face parte din rezerva de companii românești cu un potențial ridicat de dezvoltare, fiind apreciate strategia de afaceri, capacitățile sale de inovare și calitatea managementului. Autonom a mai achiziționat, în iulie 2018, divizia de leasing operațional din cadrul Băncii

Transilvania – compania BT Operational Leasing - punând astfel bazele unui parteneriat de distribuție prin care clienții băncii puteau avea acces la serviciile de mobilitate furnizate de companiile din Grupul Autonom. BT Operational Leasing, fondată în 2001, sub numele de Finop Leasing, de un grup de investitori cu experiență în domeniul vânzării și finanțării de autovehicule, a promovat în primii săi ani de existență atât leasingul financiar cât și cel operațional, din 2006 trecând la un nou proiect de afaceri, cu leasingul operațional ca principal obiect de activitate și integrarea în Grupul Financiar Banca Transilvania. Într-o astfel de structură a fost preluată de Autonom.

La final de 2021, Autonom, prin divizia de leasing operațional, deținea 7.017 mașini, din care 6.605 în regim de „full service leasing”, iar restul de „fleet management”. Flotele mici și mijlocii constituie circa 60% din totalul flotei Autonom pentru leasing operațional.

Leasingul operațional este un segment principal al afacerii Autonom, acest tip de

activitate reprezentând circa 47% din veniturile totale ale grupului realizate anul trecut. La nivel de 2021, flota sa de leasing operațional a înregistrat o creștere de 7,66% față de 2020, iar rata de utilizare a flotei a fost de 87,74%. Serviciile de leasing operațional au o durată contractuală cuprinsă între 12 și 57 de luni, iar flota medie pe client este de 5 autovehicule. Dimensiunea medie a flotei Autonom destinate închirierii pe termen scurt a fost anul trecut de 1651 de vehicule, iar vechimea medie a vehiculelor a numărat 48 de luni. Urmând strategia sa de sustenabilitate, grupul a introdus în flotă autovehicule electrice, care au reprezentat anul trecut 2% din flota totală de leasing operațional, în timp ce cele hibride au avut o pondere de 4%. Tot ca o caracteristică a anului trecut, rata de creștere a numărului de kilometri parcurși de clienții Autonom a crescut în medie la nivelul flotei cu 40% față de 2020, în timp ce ritmul de creștere al flotei a fost mai mare cu 7,66% pentru flota de leasing operațional. Autonom a achiziționat anul trecut autovehicule



„Observăm cu satisfacție cum capitalul românesc își continuă dezvoltarea, în pofida tuturor șocurilor. Suntem încrezători că vom fi în continuare o companie agilă și un furnizor integrat de soluții de mobilitate, adaptate nevoilor clienților și în linie cu cele mai noi tendințe în acest domeniu. Credem că activăm pe piețe cu un potențial ridicat, în care rolul nostru de furnizor de soluții este în creștere, iar misiunea ce ne-am asumat-o capătă valențe noi de la an la an. Nu uităm nici viziunea noastră pe termen lung de a dezvolta un model de afaceri autentic”.

Dan Ștefan,
co-fondator Autonom

de la un număr de peste 50 de producători și distribuitori.

Autonom Services, companie 100% românească, este activă și pe Bursa de Valori București, în decembrie 2021 lansând o emisiune de obligațiuni pe Piața Principală a BVB. A fost astfel marcată prima emisiune de obligațiuni corelate cu obiective de sustenabilitate și cea mai mare de acest fel listată la Bursa din București, prin care se intenționează atragerea de finanțări de 250 mil. euro în următorii ani. Prin strategia sa de sustenabilitate, Autonom s-a angajat anul trecut să reducă emisiile flotei operaționale cu 25% până în 2025 și cu 51% până în 2030. Ajunsă în acest stadiu de dezvoltare, Autonom a făcut anul acesta o nouă achiziție, de astă dată o firmă din componența Grupului Țiriac. Înființată în 2003 sub numele de Premium Leasing, aceasta a trecut în 2017 printr-un proces de rebranding, preluând indicatorul Țiriac în scopul evidențierii apartenenței la grupul din care făcea parte. Cu o activitate profilată pe leasing operațional și management de flote, Țiriac Operating Lease (cu denumirea comercială înregistrată Premium Leasing) a generat de la înființare și până la vânzare peste 4.500 de contracte și servicii pentru aproximativ 9.000 de autovehicule. “După aproape două decenii de evoluție susținută în piața auto de leasing operațional, activitatea Premium Leasing intră într-o nouă eră a serviciilor prin consolidarea echipei Autonom. Identificăm noi oportunități de business și servicii pentru clienții portofoliului nostru” sublinia la finalizarea tranzacției de

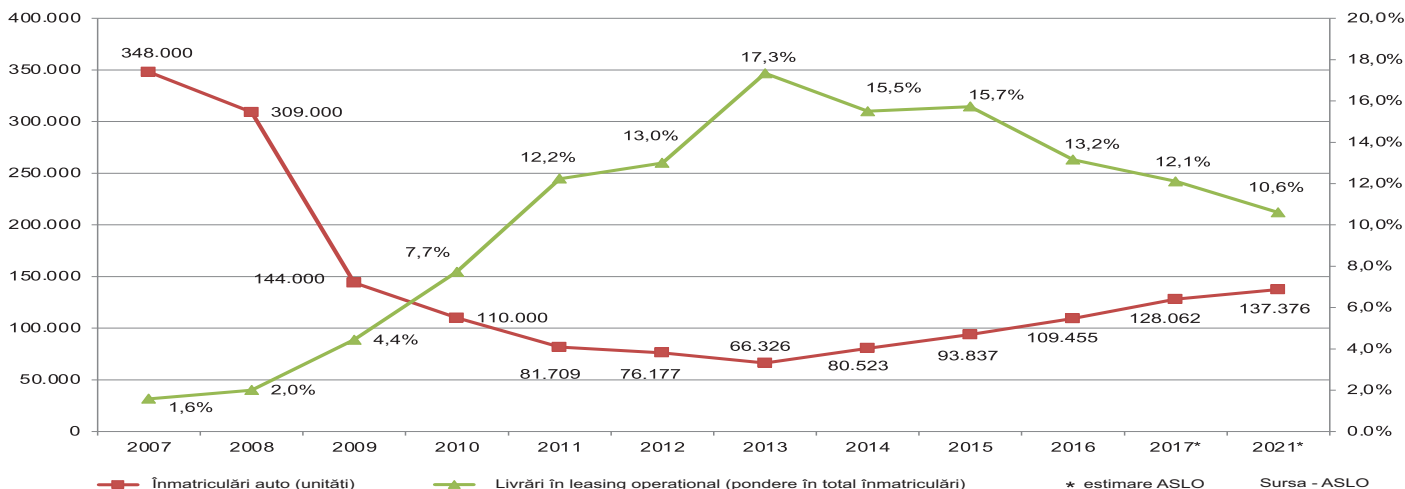
PRINCIPALII JUCĂTORI DIN PIAȚA DE LEASING OPERAȚIONAL DIN ROMÂNIA LA 31 DECEMBRIE 2021			
Compania	Total mașini în administrare **	Full Service Leasing	Fleet Management
LeasePlan România	14.111	12.281	1.830
Arval Service Lease România	12.710	12.581	129
ALD Automotive	10.309	10.086	223
Autonom Services	7.017	6.605	412
BCR Fleet Management	4.452	4.085	367
New Kopel România	4.080	4.080	0
Business Lease România	3.914	3.064	850
Țiriac Operating Lease (Premium Leasing)	1.639	1.639	0
UniCredit Leasing Fleet Management	1.300	1.300	0
Total*	59.532	55.721	3.811

*Statistica privește contractele cu minimum 1 an de leasing operațional pentru autoturisme și vehicule comerciale ușoare
 ** din care în regim de "full service leasing" și respectiv "fleet management"
 Sursa: Comunicatul de presă și alte materiale aferente conferinței de presă organizată de ASLO în 31.03.2022

vânzare Bogdan Nestor, Director Executiv al Țiriac Operating Lease. Încă din anii de început ai pieței de leasing operațional din România, Premium Leasing ocupa o poziție fruntașă între jucătorii specializați în domeniu. În 2007, de exemplu, în top 5 al jucătorilor de profil se aflau Sixt New Kopel România, ALD Automotive, Porsche Mobility, Arval Service Lease România și Premium Leasing. În următorii ani, acestor nume li s-au alăturat, în prima linie, LeasePlan România, UniCredit Leasing Fleet Management, Autotehnica Fleet Services, Fleet Management Services, BT Operational Leasing, BCR Fleet

Management și Business Lease România. Piața de leasing operațional locală are în structură cei mai mari jucători globali de profil, reprezentați prin subsidiare în România, în vreme ce companii cu capital integral românesc (precum BT Operational Leasing și Țiriac Operating Lease) au fost achiziționate și se află astăzi în structura Autonom Services. Următorul pas al evoluției pieței va fi legat de cea mai mare tranzacție în domeniu a anului în curs, derulată la nivel internațional – preluarea LeasePlan de către ALD, cu implicații inevitabile și pentru leasingul operațional din România.

Pondere leasing operațional în total înmatriculări auto (autoturisme și utilitare ușoare) în România



RETROSPECTIVĂ

Primul deceniu de activitate ASLO

După o pauză de comunicare de aproape cinci ani, cât a durat investigația Consiliului Concurenței pentru piața locală de leasing, Asociația Societăților de Leasing Operațional – ASLO a venit la final de martie a.c. cu un comunicat de presă care stipulează că piața de leasing operațional din România a crescut în 2021 în linie cu piața auto, depășind la finalul anului trecut, potrivit estimărilor Asociației, nivelul de 77.000 de unități în administrare, ceea ce reprezintă o creștere de peste 8.000 de autovehicule, respectiv 12%, față de finalul lui 2017, ultimul an cu informații disponibile despre volume în acest domeniu.

La finalul anului trecut, leasingul operațional din România reprezenta 10,6% din total înmatriculări auto (autoturisme și utilitare ușoare) din România, potrivit estimărilor ASLO. În perioada 2017-2021, înmatriculările de autoturisme și autovehicule utilitare ușoare au crescut cu 13%. Ponderea produsului „full service”, dominant pe piața de profil (peste 90%), demonstrează că acesta asigură cele mai mari beneficii în ceea ce privește externalizarea administrării flotelor auto. „Piața de leasing operațional a trecut prin mai multe provocări pe parcursul ultimilor 5 ani: investigația Consiliului Concurenței, pandemia, termenele prelunge de livrare a autovehiculelor, peste toate suprapunându-se și incertitudinile rezultate din situația din Ucraina. Cu toate acestea, piața și-a continuat creșterea, confirmând importanța acestui serviciu în achiziția și utilizarea autovehiculelor”, afirmă Bogdan Apahidean, președintele ASLO. Conform datelor centralizate de Asociația Societăților de Leasing Operațional, în topul primelor cinci companii membre intră LeasePlan România, Arval Service Lease România, ALD Automotive, Autonom Services și BCR Fleet Management.

Înființată pe 17 noiembrie 2010 și devenită funcțională în martie 2011, ca o asociație profesională, neguvernamentală, non-profit și apolitică, ASLO are ca principal scop reprezentarea intereselor industriei de profil în comunitatea de afaceri din România prin promovarea conceptului de leasing operațional, a celor mai bune practici și standarde profesionale în domeniu și crearea unei interfețe între comunitatea de leasing și autorități. Asociația reprezintă astăzi peste 90% din piața

de profil. Membrii cu drepturi depline ai ASLO sunt principalele companii de leasing operațional de pe piața românească: ALD Automotive, Arval Service Lease România, Autonom Services, Autotehnica Fleet Services, BCR Fleet Management, Business Lease România, LeasePlan România, New Kopel România, Țiriac Operation Lease (Premium Leasing) - mai nou intrată în structura Autonom, RCI Finanțare România, UniCredit Leasing Fleet Management. Membrii asociației sunt: Autovista România, Dekra Certification, Marsh Broker de Asigurare-Reasigurare și SGS România.

Lucrurile au evoluat lent în ani, produsul de leasing operațional fiind insuficient cunoscut cu un deceniu în urmă în țara noastră, mai ales în rândul firmelor cu capital autohton, în condițiile în care a existat și încă mai există în rândul românilor un atașament față de ideea de proprietate la finalul unei finanțări. După multinaționale, care cunoșteau încă de la intrarea pe piața din România produsul de leasing operațional, a urmat etapa promovării acestuia în rândul întreprinderilor mici și mijlocii, categorie de clienți spre care își îndreaptă prioritar atenția firmele de leasing la ora actuală.

ASLO s-a implicat sau a inițiat în tot acest răstimp acțiuni legate de bunul mers al pieței locale de leasing, specifice unei asociații profesionale. Astfel, a creat și menținut canale de comunicare cu partenerii de afaceri și autoritățile (cea mai importantă fiind relația cu Ministerul Finanțelor), urmărind și analizând reglementările privind domeniul auto și fiscal. Privind retrospectiv, ar fi menționat că, în 2013, a obținut exceptarea companiilor de leasing

operațional de la limitarea deductibilității costurilor cu amortizarea la 1.500 lei pe lună, în 2015 a susținut Ministerul Finanțelor în demersul de a acționa împotriva evaziunii fiscale practicate de anumiți comercianți de vehicule rulate, iar un an mai târziu a sprijinit inițiativa parlamentară prin care se propunea incriminarea distinctă a înșelăciunii privind date sau caracteristici tehnice ale autovehiculelor, oferind, prin membrii săi, suport pentru crearea și implementarea mecanismelor necesare aplicării reglementărilor în mod corect și eficient. În perioada 2017-2021, perioadă tensionată de investigația Consiliului Concurenței la nivel de piață, a susținut și documentat activitatea ASLO, intervenție ce a dus la încheierea acestui proces prin procedura angajamentelor, fără amendă. Reamintim că investigația a avut ca obiect posibilă încălcare a art.5, alin (1) din Legea Concurenței privind practicile anticoncurențiale și a vizat schimbul de informații realizat prin presă și prin intermediul asociației. Astfel, ASLO și companiile membre s-au angajat să adopte un set de măsuri de conformare cu legislația din domeniul concurenței, care să asigure în același timp confidențialitatea colectării, prelucrării și distribuirii de informații privind activitatea de leasing operațional. „Aceste angajamente, se spune în comunicatul ASLO, au fost asumate de Asociație și cele 14 companii pentru a elimina îngrijorările de natură concurențială din cadrul investigației privind o posibilă coordonare a politicilor comerciale, prin fixarea prețului și/sau împărțirea pieței, prin intermediul unui schimb de informații referitoare la volumele realizate pe piață de



fiecare societate de leasing operațional. A fost confirmat faptul că ASLO a acționat pe tot parcursul activității sale cu diligență în sensul respectării legii concurenței și în conformitate cu prevederile statutare. Ne bucurăm că eforturile noastre au dus la finalizarea investigației fără amendă”, a adăugat Bogdan Apahidean.

În primele luni din 2022, Asociația a inițiat un demers pe lângă Autoritatea Fondului de Mediu în vederea extinderii accesului la eco-tichete iar în a doua parte a lunii aprilie a depus la Camera Deputaților o luare de poziție din partea Asociației. Prin aceasta, ASLO solicită revizuirea acordării de eco-tichete și în cazul leasingului operațional pe utilizator și nu pe firma de leasing. Un argument este acela că „autovehiculele care fac obiectul contractelor de leasing operațional sunt utilizate cu precădere în scopul garantării de profit și nu ca obiecte de lux. Dacă luăm în considerare și guvernanta internă a principalilor clienți ai leasingului operațional către ecologizarea parcului auto național, aprobarea solicitării noastre ar duce la o extindere mai susținută a achiziției de autovehicule electrice pe piața din România. Astăzi eco-tichetele sunt disponibile doar pe firma de leasing și nu pe utilizator. Dacă acest demers ar avea succes și tichetele ar fi oferite per utilizator și nu per firma de leasing, parcul auto „green” din România ar avea șanse suplimentare de extindere”, crede președintele ASLO.

Pe firul istoriei recente

De anul 2001 se leagă apariția Finop Leasing (devenită în 2006 BT Operațional Leasing și achiziționată în 2018 de Grupul Autonom), care a cunoscut încă de la început o activitate profitabilă și un ritm mediu de creștere de circa 25% pe an. Urmând firul cronologic al acestei piețe în formare, menționăm că, în 2003, a fost înmatriculată o altă entitate românească de gen – Premium Leasing, ca o companie distinctă a Grupului Țiriac. Din același an, Grupul RCI a derulat pe plan local servicii de leasing operațional (Lafarge fiind primul său client), ofertă continuată începând cu 2007 de compania sa specializată RCI Finanțare. Anul 2005 marchează intrarea în România a primelor grupuri străine de profil – ALD Automotive și New Kopel Group (prin divizia sa Sixt Leasing Operational). De același an, se leagă apariția Fleet Management Services (achiziționată în 2014 de Business Lease Group și devenită astfel Business Lease România), prima companie din țara noastră care a oferit servicii integrate de management al flotelor auto, de la finanțarea achiziției la managementul exploatarei, gestionării reparațiilor și daunelor, precum și revânzarea mașinilor. În 2006, și-au anunțat intrarea în România companiile Porsche Mobility, Arval Service Lease România și DiRENT Group, aceasta din urmă dispărută din piață după câțiva ani de activitate.

Anul 2007 a marcat începerea activității LeasePlan România, care cinci ani mai târziu devenea liderul pieței locale de leasing operațional. La început de 2007, Autohellas ATEE din Grecia a extins franciza Hertz Lease și Management de Flotă și în România, înființând compania Autotehnica Fleet Services, care operează pe piața românească brandul internațional Hertz Lease. În același an, și-a început activitatea UniCredit Leasing Fleet Management, care a oferit un produs integrat compus din închiriere în leasing operațional și servicii de gestionare a flotelor de autovehicule, precum și leasing operațional pentru echipamente IT, industriale, medicale și camioane. O poziție distinctă pe piață a câștigat în ultimii ani și BCR Fleet Management, care a adaptat produsul de leasing operațional la strategia Grupului BCR, axată cu prioritate pe sustenabilitate, pe promovarea mobilității „verzi” inclusiv în România.

Din această trecere în revistă se poate vedea că, în ultimul deceniu, aproape toate grupurile financiare mari prezente în România și-au constituit și o companie de leasing operațional, venind astfel cu expertiza grupului în domeniu pe piața locală. Puținele companii de profil cu capital românesc au făcut o vreme față concurenței, dar când s-a pus problema creșterii business-ului peste un anumit nivel au recurs la vânzarea acestuia către o entitate cu putere financiară, în aceste cazuri tot entități cu capital 100% românesc.

ANIVERSARE

Și în 2022, business-ul nostru își continuă performanța financiară

Interviu cu Bogdan Apahidean, Director General, LeasePlan România

LeasePlan România marchează anul acesta un deceniu și jumătate de la intrarea sa pe piață, timp în care s-a dezvoltat continuu și și-a consolidat poziția de lider în leasing operațional administrând până în prezent, în total, peste 42.000 de autovehicule. La final de 2021, subsidiara din țara noastră a LeasePlan avea în administrare 14.111 mașini, din care 12.281 în regim de „full service”. Dezvoltarea companiei privește în principal interacțiunea cu furnizorii (administrare reparații service, anvelope, spălătorii, mașini de înlocuire), cu potențialii clienți și cei existenți. Profilul companiei la ora actuală și reperetele evoluției acesteia în timp ne sunt prezentate de Directorul General Bogdan Apahidean.



Pentru că ați fost direct implicat în acești ani în managementul companiei, vă rugăm să subliniați principalele etape ale dezvoltării sale în România și legătura cu grupul din care face parte. Și-a atins până acum compania pe care o conduceți principalele ținte de business avute în vedere, inclusiv cea de profit?

În 2007, LeasePlan România a fost în postura de ultim intrat pe piața de profil. În interval de 5 ani, am devenit numărul unu și pe piața din

România, poziție pe care am consolidat-o până în prezent. Începând cu 2016, am trecut la comercializarea unei părți din vehiculele returnate la finalul contractelor de leasing prin propriile puncte de vânzare către clienți. Totodată, derularea asigurărilor prin firma din grup ne-a dat posibilitatea de a adopta un flux special pentru returnul vehiculelor la final de contract. Acest proces prezintă avantaje mai ales din perspectiva clientului, nemaifiind necesare toate reparațiile care imobilizau vehiculul înainte de returnare.

LeasePlan România și-a atins în toți anii, cu o singură excepție, principalele ținte agreate cu conducerea regională.

În tot acest interval de timp, care a fost produsul cu cea mai mare priză la clienți oferit de LeasePlan România și cum vă explicați audiența acestuia pe o piață în formare?

Produsul cel mai căutat a fost de departe „full service leasing”, întrucât acesta aduce clienților cele mai mari beneficii operaționale și financiare. De asemenea, varianta transparentă – “Open Calculation” - prin care se împart cu clientul beneficiile realizate pe elementele de risc, în timp ce LeasePlan păstrează integral riscul asupra lor, a fost unul dintre factorii diferențiatori.

Care a fost cifra de afaceri realizată de LeasePlan România anul trecut și cum se prezintă aceasta față de indicatorul similar din 2020?

LeasePlan România a avut o performanță bună în anul 2021, atingând o cifră de afaceri de aproximativ 71 mil. euro, în creștere față de 2020, când au fost înregistrate 66 mil. euro.

De la lansare și până astăzi, aplicația „MyLeasePlan” și-a atins menirea pentru care a fost creată? Se deosebește sau nu acesta de alte aplicații funcționale pe piața locală de leasing operațional?

Putem spune că aplicația își atinge obiectivul și este în continuă dezvoltare de module noi. Pe lângă multitudinea de rapoarte predefinite pe baza experienței acumulate, aplicația se diferențiază prin faptul că poți configura singur, ca administrator de parc auto sau utilizator, diverse rapoarte/statistici cu privire la întreg parcul auto sau vehiculul utilizat. Digitalizarea este o prioritate pentru noi, fiind un serviciu de integrare și eficientizare a administrării flotelor auto.

Anul 2022 este unul de cotitură pentru Grupul LeasePlan, dată fiind semnarea memorandumului de înțelegere cu ALD și crearea grupului NewALD. Ce semnificație are în opinia dumneavoastră această tranzacție care aduce la aceeași masă doi jucători de top la nivel internațional și care credeți vor fi implicațiile pentru piața de profil din România?

Considerăm că asocierea propusă, care este încă supusă aprobărilor de reglementare și antitrust, va fi benefică pentru clienții, angajații și partenerii noștri, deoarece unim cele mai bune experiențe în leasing cu puterea investițională necesară pentru a stimula creșterea și transformarea mobilității auto, inclusiv în România. Mai exact, considerăm că vom fi într-o poziție și mai puternică pentru continuarea tradiției în dezvoltare inovativă și realizarea unui demers important – acela de a muta piața auto în mod decisiv către modele de tip abonament și mobilitate cu zero emisii. Pentru moment, legat de acest eveniment, nu avem alte informații față de cele deja oferite presei sau publicate în raportul anual.

Cum s-a derulat business-ul LeasePlan România în primul trimestru din 2022 și ce așteptări aveți vizavi de recenta deschidere a noului showroom CarNext by LeasePlan din București?

Și în 2022, business-ul LeasePlan România își continuă performanța financiară. Noul showroom ne permite să interacționăm mai bine, dată fiind suprafața de expunere și zona comercială, cu clienții interesați. Aceștia au acces la vehicule rulate cu istoric transparent de utilizare (număr kilometri și intervenții în service) și posibilitatea, pe lângă beneficierea de garanție, de a returna (fără

a fi necesară vreo justificare) vehiculele achiziționate în termen de 14 zile.

Cât de importantă este pentru strategia actuală și de viitor a LeasePlan România linia de business dedicată autovehiculelor rulate și ce pondere deține aceasta în total business al companiei pe care o conduceți?

Peste 40% dintre vehiculele returnate pot fi vizualizate în detaliu pe platforma on-line sau în locațiile CarNext by LeasePlan.

Pe fondul inflației în creștere, care a atins deja în România aproape 14%, cum vedeți evoluția costurilor aferente leasingului operațional la client în perioada următoare?

LeasePlan România este preocupată în permanență de a găsi, împreună cu furnizorii, cele mai bune variante operaționale pentru a oferi clienților soluții de eficientizare a administrării parcurilor auto.

Asociația Societăților de Leasing Operațional, al cărei președinte sunteți, pregătește un demers pe lângă Autoritatea Fondului de Mediu în vederea extinderii accesului la eco-tichete. În ce stadiu se află în prezent această inițiativă?

În a doua parte a lunii aprilie a.c., am depus la Camera Deputaților, într-o întâlnire față în față, o luare de poziție din partea Asociației, pentru a solicita revizuirea acordării de eco-tichete și în cazul leasingului operațional pe utilizator și nu pe firma de leasing. Astfel, considerăm că s-ar elimina o discriminare față de achiziția prin leasing financiar, ținând cont și de faptul că autovehiculele care fac obiectul contractelor de leasing operațional sunt utilizate, cu precădere, în scopul generării de profit și nu ca obiecte de lux. Dacă luăm în considerare și guvernanța internă a principalilor clienți ai leasingului operațional către ecologizarea parcului auto, aprobarea solicitării noastre ar duce la o extindere mai susținută a achiziției de autovehicule electrice pe piața din România. ASLO nu a primit încă o rezoluție la această solicitare.

Care credeți că vor fi cele mai mari provocări pentru companiile de leasing operațional locale în perioada următoare, pentru piața de profil în ansamblul ei?

Principalele provocări vin din indecizia potențialilor clienți ca urmare a situației din Ucraina, dublată de termenele de livrare a autovehiculelor mult prelungite față de anii trecuți.

Indicele de pregătire pentru vehicule electrice 2022 al LeasePlan

La mijlocul lunii aprilie a.c., a fost dat publicității Indicele de pregătire pentru vehicule electrice 2022 al LeasePlan - o analiză cuprinzătoare a stadiului a 22 țări europene pentru revoluția în acest domeniu. Indicele respectiv se bazează pe trei factori: înmatriculările de vehicule electrice, maturitatea infrastructurii vehiculelor de profil și stimulente guvernamentale de gen în fiecare țară. LeasePlan s-a angajat să-și asume un rol de lider în tranziția către mobilitatea cu emisii zero și și-a propus obiectivul de a atinge emisii zero cu flota sa finanțată până în 2030. Principala concluzie a recentului său raport este lipsa infrastructurii de încărcare disponibilă la ora actuală, situație care constituie un obstacol major în adoptarea pe scară largă a vehiculelor electrice pe întreg continentul european, în pofida interesului soferilor pentru utilizarea de astfel de mașini. „Lipsa acțiunii guvernamentale

în realizarea infrastructurii vehiculelor electrice este principala cauză a situației actuale, consideră Tex Gunning, CEO al LeasePlan. Pe măsură ce prețurile vehiculelor electrice scad și mai mulți șoferi dețin astfel de mașini, găsirea unei stații de încărcare disponibilă devine o problemă. Acest raport trebuie să fie un semnal de alarmă pentru factorii de decizie din Europa că sunt necesare investiții urgente într-o infrastructură europeană cuprinzătoare de încărcare. Conducerea electrică este unul dintre cele mai eficiente moduri prin care putem lupta împreună împotriva schimbărilor climatice, iar guvernele trebuie să ușureze nu să îngreuneze ca toată lumea să facă schimbarea”. Conform indicelui LeasePlan, în 2021, în top 5 se află Norvegia, Olanda, Marea Britanie, Austria și Suedia. România ocupă poziția a 18-a, fiind urmată de Slovacia, Cehia și Polonia.

La începutul anului 2022, în România existau 2.086 de încărcătoare publice, în 1018 locații. Conform DRPCIV, în 2021, au fost înmatriculate în țara noastră 6.831 de mașini electrice, număr mai mult decât dublu față de cel din 2020 (3.134 de unități). Stimulativ în acest domeniu se dovedește a fi programul guvernamental „Rabla Plus”, ediția 2022 fiind lansată de curând. Reamintim că LeasePlan este un lider global în Car-as-a-Service, cu aproximativ 1,8 milioane de autovehicule în administrare, în 29 de țări, între care și România. LeasePlan cumpără, finanțează și gestionează autovehicule noi pentru clienții săi, asigurând un serviciu complet, pe o durată a contractului de la 3 la 4 ani. Cu peste 50 de ani de experiență, misiunea actuală a LeasePlan este să ofere mobilitate durabilă de un nivel sustenabil pentru clienții săi.

15 ANI ÎN ROMÂNIA

„Full service” reprezintă ADN-ul Arval

Interviu cu Roxana Lupescu, Director General, Arval Service Lease România

Cele mai noi date statistice făcute publice de Asociația Societăților de Leasing Operațional – ASLO indică faptul că Arval Service Lease România s-a situat în 2021 pe prima poziție din piața de profil pentru serviciile de „full service”, care au privit 12.581 de mașini. Cu o experiență de 15 ani pe piața din România, compania a lansat recent platforma „Arval Connect”, soluție telematică de ultimă oră dedicată clienților. Inovația în pas cu timpul în materie de produse și servicii, strategia companiei în vreme de criză prin adaptare și anticiparea efectelor acesteia, precum și o mai strânsă legătură cu clienții sunt idei ce stau la baza activității Arval România, dezvoltate în cadrul interviului acordat revistei FINLEASING de Directorul General Roxana Lupescu.

Anul acesta se împlinesc 15 ani de când Arval România a devenit operațională.

Care este bilanțul de un deceniu și jumătate al activității companiei și ce ne puteți spune despre principalele sale etape de dezvoltare locală?

Arval România a fost înființată pentru a răspunde nevoilor de mobilitate ale pieței locale. Chiar dacă discutăm de etape diferite, atât compania cât și industria s-au dezvoltat treptat, acceptând în permanență conceptul de schimbare și crescând împreună. Cred că cel mai important aspect a fost abilitatea Arval de a anticipa și a se adapta. Desigur, beneficiind de expertiza unui grup global, foarte mulți pași s-au făcut mai ușor și acest lucru ne-a permis să ne concentrăm pe interpretarea datelor și oferirea soluțiilor adaptate nevoilor clienților. Cu timpul, aceste soluții au evoluat - dacă discutăm de anvergura cu care digitalizarea operațională și comercială au marcat felul în care ne desfășurăm activitatea - și ne-au permis să reacționăm mult mai ușor și să livrăm produsele și serviciile Arval cu promptitudine.

Cum comentați rezultatele de business ale anului trecut, faptul că pe segmentul „full service”, cel mai relevant pentru leasing-ul operațional, Arval România s-a plasat pe prima poziție în piața de profil?

Serviciile de leasing operațional „full service” reprezintă ADN-ul Arval. Prin

urmare, creșterea susținută și rezultatele obținute de-a lungul timpului, culminând cu confirmarea poziției noastre de lider încă de la finalul anului trecut, ne bucurăm dar, în același timp, ne oferă motivația necesară de a rămâne mereu atenți, alerți și orientați spre nevoile clienților. În fond, fiecare acțiune și activitate desfășurată au ca scop unic oferirea soluțiilor optime pentru business-urile acestora.

Subiectul de cea mai mare actualitate pentru Arval România este lansarea platformei „Arval Connect”, platformă dezvoltată la nivel de grup Arval.

Care sunt noutățile aduse de aceasta pentru clienții din România?

Într-adevăr, începând cu luna mai a.c., „Arval Connect” a fost implementată și aduce o multitudine de schimbări semnificative asupra modului în care percepem și utilizăm o soluție telematică. Afirm acest lucru deoarece nu discutăm doar de un simplu GPS, ci de o platformă care integrează fără cusur o sumedenie de funcționalități dedicate clienților. În primul rând, din punct de vedere tehnic, „Arval Connect” rămâne puternic ancorată în ideea de a oferi mai mult decât o soluție telematică; aceasta este un integrator multi-funcțional care analizează, integrează și oferă date exacte despre comportamentul utilizatorilor în trafic. Pornind de la elementele de bază, precum stilul de condus (accelerare /



frânare / abordarea curbelor), platforma setează o grilă de notare. În acest mod, clienții pot transpune informațiile în programe de loalizare și pot optimiza în mod direct obiectivele stabilite pentru flotă (de exemplu, consumul de combustibil, reviziile și servisarea vehiculelor). Un alt element nou adus de „Arval Connect” și integrat în platformă este potențialul de electrificare al flotei. În baza utilizării zilnice și a tuturor datelor care sunt comunicate / raportate către client, platforma analizează și recomandă un

procent din flota care poate fi electrificată, alături de beneficiile directe ale acestei schimbări. Recomandările se fac în mod exclusiv pentru fiecare client în parte, în funcție de flotă și de gradul acesteia de utilizare. Astfel, clienții rămân întotdeauna ancorati în realitatea zilnică și au la îndemână suficiente informații în baza cărora deciziile luate să aibă un impact pozitiv major în dezvoltarea, mentenanța și optimizarea flotei auto. Ultimul element, dar cu siguranță nu cel din urmă, este reprezentat de adăugarea unui modul de configurare. „Arval Active Link” și noua versiune „Arval Connect” au fost concepute și dezvoltate în jurul asigurării celui mai ridicat nivel de securitate al datelor clienților, combinat cu o transparență completă în abordarea produsului și a beneficiilor acestuia. Din acest motiv am considerat a fi un pas logic să putem oferi clienților posibilitatea de a accesa și analiza impactul acestui produs, direct în scenariul flotei lor. Configuratorul preia datele inserate în mod direct de către client și oferă o analiză directă asupra investiției totale – costuri instalare, operare și saving-uri pe o perioadă inițială de 12 luni.

În ce măsură compania pe care o conduceți a anticipat în pandemie trendurile din piață generate de criza semiconducătorilor și și-a asigurat, inclusiv pentru perioada actuală, un stoc de mașini cu livrare imediată?

Ne mândrim cu faptul că, atât la nivel global cât și local, structura de analiză și interpretare a datelor generale – industrii conexe, trend-uri și insight-uri - este actualizată constant. Acest lucru ne permite să interpretăm și să anticipăm astăzi direcțiile strategice de mâine. În 2020, când pandemia s-a extins cu rapiditate și a afectat întreaga economie globală, Arval a reacționat imediat și, în paralel, s-a concentrat pe trei aspecte majore: asigurarea siguranței și sănătății colegilor, menținerea și dezvoltarea infrastructurii digitale pentru a păstra un nivel operațional optim și îndreptarea atenției către fluxul imens de date și informații din piață. Acești piloni s-au tradus în mod direct în abilitatea noastră de a pune la dispoziția clienților produse și servicii de mobilitate sustenabilă ancorate în realitate. Mai mult decât atât, am putut să observăm și să identificăm noi oportunități de susținere a

acestora. Una dintre oportunități ne-a permis să asigurăm un stoc suficient de vehicule cu livrare imediată într-un context în care industria auto și-a extins termenele de producție, în anumite cazuri de până la 5-10 ori versus perioada dinaintea pandemiei.

Ce strategie are compania vizavi de flota auto electrificată și care este situația acesteia în prezent la nivel de Arval România?

Am susținut întotdeauna cu tărie faptul că electrificarea reprezintă viitorul industriei în care activăm. La nivel global, Arval este unul dintre pionierii în domeniu, iar România nu face excepție de la acest concept. Electrificarea unei flote auto aduce de la sine o panoplie de beneficii pe partea de „Total Cost of Ownership” (TCO), „Corporate Social Responsibility” (CSR) și impactul general asupra mediului. Aceasta este mobilitatea sustenabilă pe care Arval o propune și o susține. Din punct de vedere al strategiei utilizate, există un întreg proces – bazat pe expertiza și sistemele informatice proprii - prin care informăm și susținem clienții în trecerea lor către o flotă „verde”.

Munca la distanță rămâne în trend

Pe măsură ce majoritatea țărilor ridică restricțiile legate de pandemie, multe companii pregătesc un viitor în care angajații lor vor putea continua să lucreze de la distanță pentru cel puțin o parte din timp, arată un sondaj realizat de KPMG la care au participat peste 530 de companii din 46 de state, între care și România. Majoritatea companiilor participante la studiu integrează lucrul la distanță în planificarea lor pe termen lung, deoarece înțeleg că este esențial pentru experiența angajaților și oferă, de asemenea, numeroase beneficii business-ului în ceea ce privește flexibilitatea. De exemplu, lucrul la distanță poate oferi noi oportunități de recrutare a personalului dintr-o arie geografică mult mai mare. Studiul a arătat că 89% dintre companii fie au implementat o strategie de lucru la distanță, fie au luat în considerare una.

În timp ce majoritatea lucrului la distanță se desfășoară pe teritoriul aceleiași țări, s-a dezvoltat și conceptul de „muncă de oriunde”, care include ideea de lucru la distanță transfrontalier.

Conceptul de „muncă de oriunde” prezintă numeroase avantaje, atât pentru angajați, cât și pentru angajatori. Cu toate acestea, există unele provocări, în principal legate de aspecte fiscale și juridice, așa cum explică Mădălina Racovițan, Tax Partner, Head of People Services, KPMG în România: „Sunt sigură că angajații se vor aștepta din ce în ce mai mult să poată lucra de oriunde, iar angajatorii vor dori și ei să beneficieze de acest lucru. Pentru succesul acestei abordări, este important să acordăm atenție anumitor aspecte. În mod evident, angajatorii vor trebui să aibă grijă la statutul de rezidență fiscală al unui angajat care petrece mult timp în afara țării locului de muncă. Regulile sunt destul de complexe și depind de o serie de factori. Ar putea exista și implicații din domeniul securității sociale. Ar trebui luate în considerare și regulile de imigrare, precum și problemele juridice legate de dreptul muncii și contractele de muncă. În unele cazuri, poate fi necesară o detașare formală, în special pentru o perioadă mai lungă petrecută în afara țării în care

a fost angajat. Cu toate acestea, nu ar trebui luate în considerare doar aspectele fiscale personale și securitatea socială. În unele situații, un angajat, care își petrece timpul lucrând în altă țară poate crea un sediu permanent pentru angajator, care ar putea genera obligații privind impozitul pe profit și cerințe de conformitate pentru companie. Tendințele globale în ceea ce privește munca la distanță sunt extrem de relevante și pentru România. Vedem din ce în ce mai multe companii locale în România care caută posibilitatea de a le oferi angajaților beneficiile muncii de oriunde. Lucrul la distanță în țară a devenit mai mult o normă decât o excepție în timpul pandemiei și nu anticipăm că această tendință se va schimba semnificativ pe termen scurt și mediu. Deși unele companii depun eforturi pentru revenirea angajaților la birou, o astfel de întoarcere trebuie planificată atent pentru optimizarea beneficiilor oferite de flexibilitate, acționând asupra nivelului de angajament și în concordanță cu nevoile organizației”.

FLEXIBILITATE

A trebuit să ne regândim strategia

Interviu cu Philip Aarsman, Director General, Business Lease România

După anii de pandemie, când Business Lease România a pus mai mult accent pe stabilitate și profitabilitate, în 2022 principalele provocări constau în optimizarea perioadelor de livrare a mașinilor sale aflate în regim de leasing operațional și adaptarea la schimbările survenite în comportamentul consumatorilor în materie de mobilitate. În actuala criză generalizată, strategia companiei rămâne centrată pe client, pe furnizarea de soluții de management de flote care să acopere diverse nevoi de mobilitate. O trecere în revistă a evoluției companiei în 2021 și primele luni din 2022, a contextului internațional și local care marchează piața de leasing operațional din România, a soluțiilor de ieșire din impas pentru un business care ține 100% de domeniul auto, puternic bulversat la ora actuală, ne vorbește Philip Aarsman, Director General al Business Lease România.

Cu un portofoliu de aproape 4.000 de mașini în leasing operațional la finalul anului trecut, cum ați caracteriza business-ul companiei în ansamblul său în 2021?

2021 a fost un an bun pentru business, cu creștere susținută pe segmentul de leasing operațional. Dacă în 2020 majoritatea investițiilor au fost înghețate, în 2021 companiile au înțeles că economia nu-și poate reveni decât dacă vor face ceva, fapt reflectat în mod pozitiv și în activitatea noastră.

Ce a adus bun și ce nu cel de-al doilea an al pandemiei pentru leasing operațional și, implicit, pentru compania pe care o conduceți?

Din punct de vedere comercial, a trebuit să ne regândim strategia, punând mai mult accent pe stabilitate și profitabilitate.

Cel de-al doilea an al pandemiei a adus o creștere a inflației, fapt care a condus la majorarea prețurilor pentru autovehicule și piese de schimb, precum și a costurilor cu mâna de lucru. Încercăm să găsim soluții pentru a menține aceste costuri sub control.

Ce ne puteți spune despre cererea și oferta de leasing operațional din primul trimestru din 2022?

Companiile apreciază tot mai mult beneficiile serviciilor de leasing operațional raportat la



achiziția cash sau în leasing financiar. În consecință, așa cum rezultă din statisticile disponibile public, cererea de servicii de leasing operațional a crescut susținut în ultimii ani. Anul trecut a fost unul atipic pentru că a deblocat negocieri oprite înainte de pandemie deoarece companiile dispuneau de suficiente fonduri pentru auto-finanțare. A fost, pentru noi, un semnal că organizațiile și-au evaluat opțiunile și că au ales soluțiile care presupun implicare minimă pentru personalul intern și care le permit să-și utilizeze capitalurile în proiecte cu impact direct în business.

Reușește Business Lease România să atenueze efectele crizei actuale din industria auto internațională, generată de lipsa cipurilor pentru semiconductori, de întârzierile fără precedent în livrarea mașinilor?

În comparație cu perioada de dinainte de pandemie, când termenele medii de livrare erau de 2-3 luni, media în 2021 a urcat la 5 luni, iar pentru anumite mărci și modele la 8-9 luni. Provocarea pentru noi a fost să optimizăm aceste perioade de livrare și să ne consiliem clienții cu privire la termenele de livrare și opțiunile alternative disponibile.

Cum merge vânzarea mașinilor care se întorc la BLRO la finalizarea contractului de leasing operațional? Este aceasta o modalitate de ieșire din impas în domeniul în care activați, impas datorat întârzierilor în livrările auto?

Contextul pentru rezultatele din 2021 a fost stabilit de anul precedent, când închiderea fabricilor din cauza pandemiei de coronavirus și ulterior a penuriei globale de cipuri pentru semiconductori au făcut ca numărul de vehicule noi disponibile pe piață să fie extrem de mic.

Din cauza lipsei de mașini noi și a întârzierilor din livrări, oamenii au început să ia în considerare cu mai multă atenție și ofertele de mașini second-hand, la prețuri mai mici decât

cele noi, și în special cele care se întorc din leasing operațional - pentru beneficiile pe care le prezintă: istoric documentat de service și reparații, un singur proprietar, număr de kilometri verificat și garanție extinsă. Războiul din Ucraina a adus însă noi provocări pentru lanțurile de logistică și a forțat oamenii să-și reconsidere investițiile. Cheltuielile au fost limitate, iar schimbările din comportamentul consumatorilor s-au văzut în rezultatele ultimelor două luni.

Cum au fost pentru compania pe care o conduceți anul 2021 și primele luni din 2022 din punct de vedere al serviciilor și reparațiilor pentru flota aferentă contractelor de leasing operațional aflate în derulare?

Din perspectiva întreținerii și reparațiilor, 2021 a fost un an cu multe provocări, în special

din cauza creșterii prețurilor precum și a turbulențelor din piața de asigurări cauzate printre altele de situația City Insurance. De asemenea, o provocare majoră a fost creșterea timpului de reparații cauzată de lipsa pieselor de schimb. Războiul a adus mai multă presiune pe lanțurile de logistică, întreruperi în livrare și a cauzat o avalanșă de creșteri de preț. Încercăm să menținem sub control toate activitățile privind întreținerea și reparațiile flotei noastre.

Care este la ora actuală poziția companiei în ceea ce privește sustenabilitatea, promovarea de flote auto „verzi”, prietenoase cu mediul înconjurător?

Anul trecut, tichetele de profil s-au epuizat extrem de rapid în România. Anul acesta avem deja solicitări pentru subvențiile care urmează să fie aprobate. Îi consiliem pe clienții noștri să

găsească cea mai bună soluție pentru autovehiculele electrice și plug-in.

Inclusiv pe piața de leasing operațional din România, am asistat în ultima vreme la achiziții de companii de leasing operațional. Ce semnale vă dau astfel de tranzacții pe o piață restrânsă cum e cea din țara noastră?

Începutul de an a venit cu multe noutăți care țin de fuziuni și achiziții, iar leasingul operațional, după o lungă perioadă de liniște, a fost vedeta. Avem încredere că noile companii vor atrage și mai mult atenția asupra serviciilor de leasing operațional și management de flote, fapt care va fi în beneficiul tuturor. Strategia Business Lease va rămâne în continuare centrată pe client și pe furnizarea de soluții de management de flote acestora, servicii menite să acopere nevoi de mobilitate diverse.

Vânzările de mașini „verzi” își continuă creșterea

Vânzările de mașini „verzi” (hibride, BEV/electrice și PHEV/hibrid plug-in) din Europa și-au accelerat creșterea în primul trimestru din 2022, la 13%, de la 6% în ultimele trei luni ale anului trecut, producătorii confruntându-se în continuare cu lipsa componentelor, reiese dintr-o analiză realizată recent de departamentul de strategie globală din rețeaua companiei internaționale de consultanță PwC.

„România urmează această tendință europeană, vânzările de automobile electrice crescând în primul trimestru cu peste 400%, potrivit datelor Asociației Constructorilor Europeni de Automobile. Evoluția vânzărilor din România și Europa confirmă impactul stimulentei guvernamentale și reorientarea strategică a producătorilor către fabricarea de mașini electrice. Întreruperile lanțurilor de aprovizionare vor continua însă să le pună probleme. În plus, pe lângă penuria de semiconductori, producătorii se confruntă acum și cu un blocaj în aprovizionarea cu metalele utilizate pentru fabricarea bateriilor pentru vehicule electrice - litiu, nichel și cobalt. Aceste dificultăți au fost cauzate în mare parte de creșterea globală a cererii pentru BEV și exacerbată de războiul Rusiei din Ucraina, precum și de lockdown-ul Covid din China”, consideră Daniel Anghel, Partener și Lider pentru industria Auto în cadrul PwC România.



Spre exemplu, în 2021, Rusia a fost al treilea mare furnizor mondial de nichel. Ca urmare a sancțiunilor aplicate Rusiei, prețul nichelului a crescut vertiginos, de patru ori într-o singură săptămână la începutul lunii martie 2022. Efectele inevitabile în lanț pot fi observate în creșterile de preț pentru anumite modele de BEV, care devin inaccesibile pentru anumiți clienți și amenință creșterea pe termen lung a pieței, menționează raportul. De exemplu, Tesla a majorat prețul modelului 3 de bază în Germania cu 7.000 euro (16 %).

Pentru a obține un mai mare control asupra lanțului de aprovizionare și pentru a introduce mai multă stabilitate în planificarea pe termen lung, producătorii auto încheie parteneriate cu producătorii de materii prime și investesc în instalații care produc substanțe chimice pentru

baterii. General Motors și Tesla au anunțat astfel de proiecte.

Creșterea din primul trimestru al acestui an a fost susținută de vânzările BEV, care au urcat cu 55%, comparativ cu perioada similară din 2021. În același interval, mașinile hibrid au avut un avans de doar 7%, în timp ce cele plug-in au scăzut cu 8%. O mare parte din declinul raportat de plug-in poate fi explicat prin lipsa de disponibilitate a produselor, producătorii de echipamente originale acordând prioritate producției de BEV-uri, care se bucură de o cerere crescută din partea clienților și care promit o rentabilitate mai mare. Iar acest lucru se reflectă în planurile de investiții de miliarde de euro comunicate de marii producători auto. Numai Renault, Nissan și Mitsubishi au anunțat un plan de investiții de 23 de miliarde de euro în dezvoltarea BEV. Unele companii, precum Ford și Renault, au în vedere chiar crearea unor entități diferite pentru BEV, anticipând creșteri semnificative de producție până în 2030.

La nivel global, în primul trimestru din 2022, au fost vândute peste 1,4 milioane BEV, cu 108% peste vânzările din perioada similară a anului trecut. O mare parte din această creștere este atribuită Chinei, care a fost responsabilă pentru două treimi din totalul vânzărilor. Și în SUA vânzările au crescut cu 100%.

LANSARE

Am dat startul la leasing operațional

Interviu cu Alexandru Șeremet, Corporate Communication Manager, BMW Group România

Un nou jucător a intrat recent pe piața locală de leasing operațional, piață marcată în ultima vreme de fuziuni și achiziții, de o concentrare de companii și oferte specifice. Este vorba de BMW Group România, care la nivel de vânzări a cunoscut anul trecut o creștere susținută, trend continuat și în 2022. Oferta sa a devenit astfel una completă - de leasing financiar și mai nou operațional - pentru autovehicule și motociclete - cu acoperire inclusiv pentru modele electrice, prin segmentul premium al acestora BMW poziționându-se anul trecut pe prima poziție în piață. Noul său produs de leasing operațional vizează clienții de retail, spre deosebire de marea majoritate a ofertelor specifice destinate flotelor auto utilizate de clienți persoane juridice. Despre cum se va poziționa Grupul BMW în România în perioada ce vine, pe fondul de instabilitate economică, de lipsă de predictibilitate în business, ne vorbește Directorul de Comunicare Alexandru Șeremet.

Datorită pandemiei, conducerea grupului în România a amânat o perioadă introducerea de elemente noi în oferta sa de finanțare. Cum au stat lucrurile din acest punct de vedere în primele luni din 2022?

În luna aprilie a.c., am dat startul programului de leasing operațional. Acum clientul are o gamă extinsă pentru a alege serviciul de finanțare potrivit. Pe de o parte, există leasingul financiar „clasic”, cu valoare reziduală mică, ca instrument ideal pentru achiziție. Apoi, leasingul operațional este soluția potrivită pentru cei care se concentrează pe utilizare, în timp ce „BMW Select” este un pachet flexibil, care lasă utilizatorului posibilitatea de a alege soluția cea mai potrivită la finalul perioadei de finanțare. Intenția noastră este ca la un an de la lansarea leasingului operațional să avem unul din patru contracte prin conceptul de utilizare („Operațional” sau „Select”), pe termen mijlociu să ajungem la unul din trei contracte, iar la maturitate la un contract din două.

Cu o durată contractuală medie de 50 de luni, leasingul operațional de la BMW constă într-un pachet de servicii care include revizii, reparații generate de uzura normală a mașinii, opțional schimb și depozitare de anvelope/roți, precum și mașină la schimb, asigurări CASCO și RCA, asistență rutieră, plata impozitului și a vignetei. Datorită sinergiei între dealerii BMW, BMW Financial Services și pachetele de întreținere și



garanție extinsă BMW, ratele la leasingul operațional le considerăm foarte competitive ca nivel de cost. De menționat că BMW Financial Services, prin care este derulat noul produs de leasing operațional, se adresează clienților de retail, pentru care oferă o experiență completă „one stop shop”, aceștia putând să configureze autoturismul în paralel cu cea mai bună soluție de finanțare. Astfel, vor avea posibilitatea să vadă evoluția ratei lunare de-a lungul contractului, în

timp ce schimbă modelul auto dorit, motorizarea sau în vreme ce adaugă opțiuni. La ora actuală, ne concentrăm pe dezvoltarea soluțiilor de utilizare prin leasing operațional, produs care, după cum spuneam, tocmai l-am lansat.

Înainte de a intra pe piața locală de leasing operațional, se presupune că ați studiat-o bine din dorința de a veni cu o ofertă competitivă. Prin urmare, cum ați caracteriza stadiul actual al pieței de profil?

Piața de leasing operațional din România a crescut cu ajutorul clienților de flote, în special internaționali. Noi, la nivel de Grup BMW în România, vedem un potențial în rândul clienților de retail, care sunt interesați de înlocuirea autoturismului la câțiva ani în schimbul unei rate lunare, care să includă toate costurile de exploatare și cu avans zero.

Plecând de la bilanțul anual al Grupului BMW România pentru 2021, cum caracterizați evoluția finanțărilor în leasing comparativ cu 2020 și care au fost elementele de specificitate intervenite eventual pe acest segment?

În 2020, 2021 și primul trimestru al acestui an am funcționat sub aceleași auspicii - aproximativ una din două mașini vândute sau două din trei autovehicule finanțate fiind prin

Doriți să vă implicați în gestionarea flotei auto și să reduceți costurile lunare de administrare?

Cu **BUSINESS LEASE DIRECT**

Plătiți serviciile de care aveți nevoie doar în momentul utilizării acestora.



Dacia Logan Comfort TCE 90CP în Leasing Operațional



- ▶ Calculul din oferta BUSINESS LEASE DIRECT este realizat pentru 57 luni și 15.000 Km anual;
- ▶ Nu este necesară plata unui avans;
- ▶ Oferta se adresează companiilor cu minim 15 mașini în flotă și este valabilă în limita stocurilor disponibile;
- ▶ Imaginile sunt cu titlu de prezentare.

MAȘINI NOI, CU LIVRARE IMEDIATĂ DIN STOCUL PROPRIU

✉ vanzari@businesslease.ro

☎ 0724 568 356

@ www.businesslease.ro
www.automarket.businesslease.ro

BMW și Mini Financial Services. Pe piața de motociclete, odată cu extinderea gamei de servicii, am avut o creștere rapidă a nivelului de unități finanțate odată cu lansarea, în 2020, a programului „3asy Ride Select 1%” (produs de finanțare cu valoare reziduală de 52%, pe 48 de luni). Deci, clientul achită 48% cu tot cu avans, în 48 de luni, în medie 1% pe lună din prețul motocicletei, la care se adaugă costurile finanțării și asigurării. Programul acesta a adus o creștere a finanțărilor cu valoare reziduală garantată la trei din patru motociclete finanțate anul trecut, față de o finanțare din cinci prin programul „Select”, în 2019. Ne așteptăm ca și anul acesta să atingem același nivel, chiar dacă provocările în domeniul aduse de 2022 sunt similare cu cele pentru piața auto.

Dată fiind inflația foarte ridicată în România, cum vedeți evoluția costului la leasing în perioada ce vine, cu referire la produsele oferite de BMW Group România?

Finanțările noastre sunt exclusiv în euro. În contextul excepțional al perioadei în curs, aceasta înseamnă o stabilitate mai mare. Indiferent de evoluția inflației și a cursului de schimb, serviciile de finanțare rămân indispensabile pentru achiziția de automobile și nu ne așteptăm la variații excepționale în următoarea perioadă.

Factorii adversi cu care se confruntă inclusiv piața din România – criza semiconducătorilor (și de aici termenul lungi de livrare auto, epuizarea stocurilor auto pentru vânzare), criza economică în general, conflictul armat din Ucraina – ce influență credeți că vor avea în perioada următoare pentru operatorii locali din domeniul auto?

Contextul global, de la criza de semiconducători până la pandemie sau situații legate de pandemie (de exemplu închiderea mai multor regiuni din China în ultima vreme) sau problemele cu furnizorii ale unor fabrici din Ucraina, a creat mari provocări în procesul de producție. De multe ori fabricile s-au confruntat cu situații neprevăzute și fără precedent. Suntem într-o cursă de adaptare continuă. Limitările de producție au dezechilibrat balanța între cerere și ofertă. Aceasta a permis conservarea mai bună a marjelor pentru vânzările de mașini noi, în timp ce piața de second-hand a asigurat valori reziduale în creștere, cu un impact pozitiv pentru procesul de finanțare.

Ca strategie de criză, ce scenariu de business are în vedere BMW Group România pentru perioada rămasă din 2022?

Evoluțiile pieței dar și ale capacităților de producție rămân imprevedibile. Cu relativ

puțin timp în urmă, nimeni nu anticipa impactul puternic pe care războiul din Ucraina urma să-l aibă – cu o serie de furnizori esențiali de componente care nu au mai putut răspunde cererii. Cu contracte de energie asigurate pe termen mediu, marii producători sunt destul de protejați de evoluțiile din această piață, dar provocări și incertitudini rămân – așa cum este o posibilă situație de urgență în contextul opririi importurilor de gaze și petrol din Rusia către Germania. Pandemia încă oferă mari provocări – am văzut în ultima perioadă închideri complete ale mai multor regiuni din China, din nou care pot crea șocuri atât pentru partea de producție, cât și pentru piață.

În contextul acesta am înțeles că flexibilitatea este esențială. Încercăm să ne păstrăm loc pentru a reacționa la situații excepționale; acestea pot fi și oportunități, așa cum sunt posibile transferări de producție de la piețe care se închid sau extinderi de capacități de producție odată cu rezolvarea unor probleme legate de semiconducători, de exemplu. În paralel, urmărind fiecare comandă individual pentru clienții noștri, pentru a putea reacționa la diferite provocări care apar pe parcurs, de exemplu indisponibilitatea anumitor echipamente în configurație survenită datorită problemelor de aprovizionare. Flexibilitatea și atenția individuală pentru fiecare client în parte ne asigură un răspuns optim la schimbările continue din piață.

În atenție, echipamentele și energia curată

Pe fondul războiului din Ucraina, piețele energetice din Europa se confruntă cu creșteri puternice ale prețurilor și, în timp ce nevoile de energie ale continentului par a fi satisfăcute în prezent, deficitul de aprovizionare rămân un risc major, spun surse din cadrul casei de brokeraj pe burse internaționale XTB România. Planul UE, numit „REPowerEU”, solicită eliminarea în timp a nevoii de combustibili fosili din Rusia, pe care îi înlocuiește cu hidrogen, biometan, precum și energie eoliană și solară. După invazia Ucrainei de către Rusia, argumentele pentru o tranziție rapidă la energie curată au devenit mai puternice și mai clare ca niciodată. În timp ce „REPowerEU” își dublează angajamentul pe termen lung al UE de a elimina treptat combustibilii fosili, există semne că războiul din Ucraina determină unele

state europene să încetinească eliminarea treptată a carbonului pe termen scurt pentru a evita riscul unor deficite de aprovizionare în cazul în care alternative mai curate ar putea să nu fie disponibile la timp. Și când vine vorba de România se fac mișcări menite să poziționeze țara noastră în linie cu tendința generală a Europei de a trece către surse „verzi” de energie. Astfel, Ministerul Energiei a lansat o cerere de propuneri pentru proiecte de energie „verde” în valoare totală de 457,7 milioane euro cu o co-finanțare din partea UE, în cadrul Planului Național de Recuperare și Reziliență. Cererile pentru dezvoltarea de proiecte solare și eoliene au putut fi depuse în perioada 31 martie – 31 mai a.c. Implementarea proiectelor eligibile pentru finanțare în cadrul acestei scheme de ajutor are ca

scop creșterea capacității instalate de producție a energiei electrice din energie eoliană și solară, cu sau fără spații integrate de depozitare, cu aproximativ 950 MW. Investițiile reprezintă soluția pe termen lung pentru asigurarea securității energetice a țării, au precizat recent surse din cadrul Ministerului Energiei din România. În acest context general, apare ca o oportunitate finanțarea de echipamente „verzi” iar firmele de leasing, alături de bănci, trebuie să se uite cu mai mare atenție spre clienții interesați să investească în proiecte specifice. Nu mai sunt de așteptat proiecte eșuate de finanțare cu suport guvernamental, cum a fost IMM Leasing de Echipamente și Utilaje, ci ofertate produse dedicate sau organizate măcar campanii pe perioade limitate, cu costuri mai avantajoase la leasing financiar.

ELECTRIFICARE ȘI MOBILITATE SUSTENABILĂ



SOLUȚII SUSTENABILE PENTRU COMPANIA DUMNEAVOASTRĂ

Într-o lume dinamică și în permanentă schimbare, mobilitatea, flexibilitatea, responsabilitatea socială și conceptul de electrificare al flotelor reprezintă noțiuni vitale în evoluția oricărei companii. Pentru a veni în întâmpinarea nevoilor clienților, am adaptat serviciile și produsele Arval pentru a transforma orice călătorie într-o experiență plăcută, sigură și cu impact pozitiv asupra mediului înconjurător.

www.arval.ro



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life



» Go Green!
Pentru cei care iubesc
**ȘI MAȘINILE
ȘI AERUL CURAT.**

GoGreen

Cu noua soluție de finanțare GoGreen pentru mașini electrice plătești avans de doar 5% și o dobândă variabilă Euribor la 3 luni plus 2,99% marja.

DOBÂNDĂ
VARIABILĂ
EURIBOR LA 3 LUNI
PLUS MARJA DE
2,99%

unicreditleasing.ro

 **UniCredit**
Leasing

Exemplu Reprezentativ Leasing GoGreen pentru un consumator care achiziționează un vehicul 100% electric prin programul Rabla Plus: Valoare Achiziție vehicul 35.700 Euro, Avans 1.785 Euro (5% din Valoarea Achiziției), Eco-tichet 10.200 Euro (51.000 lei la un curs estimativ de 1 Euro = 5 lei) ; Suma Finanțată 23.715 Euro (Valoare Achiziție minus Avans minus Eco-tichet), Valoare Reziduală 357 Euro, Comision de Analiză (acordare) 357 Euro, Comision de Administrare lunar 11,9 Euro, Rată Dobânzii (variabilă) anuală: Euribor la 3 luni + Marja de 2,99 p.p., Perioada de Leasing 60 luni, Rata de Leasing lunară 431.36 Euro, Cost de Înregistrare: 101.15 Euro; Valoare totală plătită de consumator 26,696.94 Euro. Toate sumele anterioare includ TVA. Pentru exemplul anterior dobânda anuală efectivă este de 4.95%, avându-se în vedere: (i) un procent de 0% pentru Euribor la 3 luni (acest indice fluctuează ceea ce atrage și fluctuația dobânzii anuale efective), (ii) o metodă de rambursare prin rate de leasing egale. Valoarea în Euro a Eco-tichetului variază în funcție de fluctuația cursului de schimb Euro/Lei. Calculația nu are în vedere și costul asigurărilor CASCO și RCA, a căror valoare nu poate fi determinată în avans, însă contractarea acestor asigurări va constitui o obligație prevăzută de contractul de leasing.