

ANALIZĂ

0 perioadă complicată dar cu rezultate peste așteptări

Anul 2021, deși marcat în continuare de criza pandemică, a adus rezultate neașteptate în piața de leasing financiar din România. Pentru unii jucători semnificativi acestea chiar au depășit previziunile optimiste făcute la început de an.

2021 a venit după un an dificil, marcat profund de pandemia de COVID-19 și care a fost resimțit, perioade întregi de timp, prin scăderea cererii de finanțare și măsuri de protecție a clienților vulnerabili. Faptul că în continuare nu există date oficiale privind evoluția acestei piețe, ne face să fim rezervați în a da verdicte și a emite judecăți de valoare. Practic, ceea ce putem face (și asta de câțiva ani) este să prezentăm informații dintr-o singură sursă – companiile de leasing financiar din piață care au dorit să dea curs propunerii de colaborare a revistei noastre pentru demersul publicistic de față.

Cum să câștigi cotă de piață

Tranzacția anului pe piața de leasing financiar din România este aceea prin care în structura BT Leasing a intrat Idea Leasing, urmare a tranzacției Băncii Transilvania de achiziționare a entităților cu brandul Idea existente în țara noastră și pentru care a plătit în total 43 mil. euro. Deși la alte dimensiuni ale tranzacției, să nu uităm 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 din 2021. Noua structură a Grupului Financiar Banca Transilvania va fi un hub de digital banking, toate cele trei entități cunoscute sub brandul Idea urmând să aibă noi identități corporative, se

preciza cu ocazia realizării tranzacției. Indirect, am putea înțelege că și noua companie de leasing rezultată va pune un mai mare accent pe partea digitală, pe leasing-ul online. Nu întâmplător, în cadrul BT Leasing se lucrează între altele la un produs de leasing full online pentru finanțarea auto, produs standardizat de leasing rapid care se pretează la o automatizare integrală. Și acesta este doar un exemplu.

În noile condiții, va fi interesant de văzut cum anume va arăta viitoarea companie de leasing financiar rezultată în urma achiziției Idea Leasing, cu atât mai mult cu cât vorbim de două firme mari, din top 10 jucători de profil și, în anume perioade, chiar din top 5, cu un portofoliu preponderent auto și o rețea extinsă de agenții și filiale în teritoriu. Spre deosebire de Idea Leasing, BT Leasing are în prezent și un portofoliu reprezentativ de contracte de leasing financiar pentru echipamente. BT Leasing devine astfel o posibilă candidată la poziția secundă în piața locală de leasing financiar, poziție vizată și de BCR Leasing, după ce IMPULS-Leasing se pare că a coborât în pandemie în acest clasament. BT Leasing a realizat, în primele nouă luni din acest an, o valoare a bunurilor finanțate de aproximativ 720 mil. lei, cu peste 70% mai mare comparativ cu aceeași perioadă din 2020 și s-a numărat printre foarte puținele companii active în Programul IMM Leasing de Echipamente și Utilaje, ediția 2021. "Ne dorim să ne implicăm activ în societatea românească și vom continua să finanțăm companiile din România, în special din zona IMM-urilor, dar și a persoanelor fizice, categorie de clientelă care apelează tot mai mult la leasing financiar pentru finanțarea achizițiilor auto. Prin tot ceea ce vom face vom avea ca scop facilitarea accesului la tehnologii eficiente și

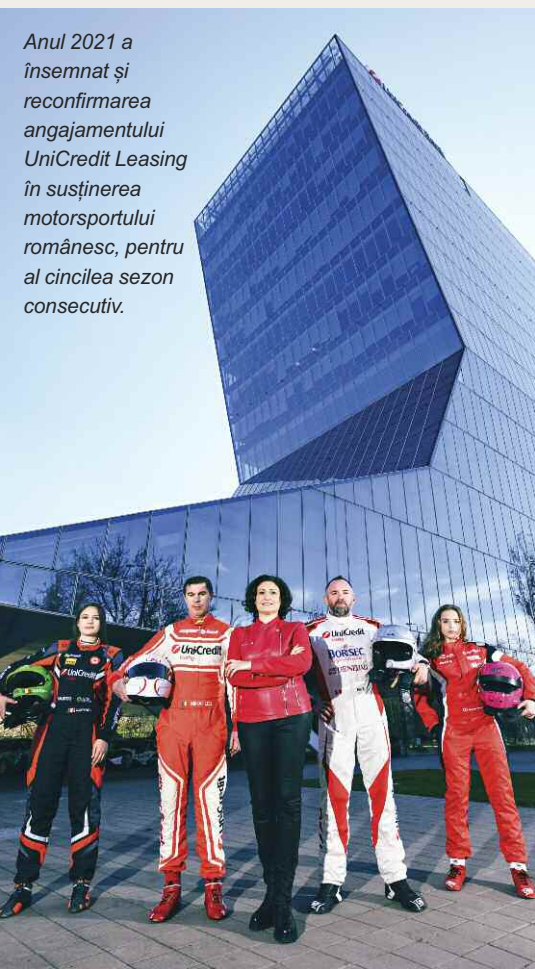
vom accelera proiectele investiționale cu focus pe digitalizare și automatizarea de procese", a declarat pentru revista noastră Ionuț Morar, Director General al BT Leasing.

Ne-am interesat dacă, până la finalul anului 2021, sunt șanse să fie definitivată și comunicată noua strategie de business a BT Leasing care, în mod inevitabil, ar trebui să includă o reșezare a personalului, a structurii teritoriale de vânzări, mai ales acolo unde există suprapuneri. Surse din cadrul companiei ne-au precizat că noua sa orientare de business va fi pusă la punct în prima parte a anului viitor.

Dezvoltare organică și digitalizare

Pentru UniCredit Leasing, 2021 se prefigurează a fi foarte bun, iar provocările apărute în acest an au fost transformate în oportunități. „Contextul pandemic, precizează Daniela Bodîrcă, CEO, UniCredit Leasing, a determinat accelerarea unor proiecte de simplificare și digitalizare. Prioritatea noastră a fost și rămâne digitalizarea pentru segmentul companii. În acest sens, pentru a veni în sprijinul clienților existenți și potențiali, din luna mai 2021, oferim tuturor clienților noștri persoane juridice posibilitatea de a obține semnătura electronică calificată pentru un certificat cu valabilitate de trei luni pentru care costul de înrolare este integral acoperit de noi. Astfel, considerăm că suntem societatea de leasing din România cu cel mai profund angajament față de clienți în încurajarea și sprijinirea acestora în tranziția de la suport hârtie și semnătură ologăfă către semnătura electronică. Traseul nostru digital include și alte proiecte care subliniază obiectivul constant de a oferi un serviciu de

Anul 2021 a însemnat și reconfirmarea angajamentului UniCredit Leasing în susținerea motorsportului românesc, pentru al cincilea sezon consecutiv.



calitate. Reiterăm către clienții noștri angajamentul ferm de a rămâne un partener de încredere, cu o permanentă preocupare de a dezvolta relații pe termen lung și de a sprijini economia reală. Aș mai puncta în contextul digitalizării și focusul nostru în ceea ce privește adaptarea la noile realități din piața muncii – „work from home”, mobilitatea personalului.”

La două decenii de activitate, după ce a trecut prin criza economică din 2007-2008 și a luat-o în piept pe cea prezentă, BCR Leasing are capacitatea să-și evalueze cu luciditate rezultatele acestui an. Conducerea companiei consideră 2021 cel mai bun an de la înființarea acesteia aducând ca argumente volumul de vânzări de 1,2 mld. lei din primele trei trimestre, în creștere cu 40% comparativ cu aceeași perioadă din 2020, finanțări în leasing financiar pentru sectoarele transporturi, construcții și agricultură. „În BCR Leasing, inovația a fost și rămâne unul dintre conceptele care

fundamentează toate proiectele de dezvoltare. Suntem consecvenți și continuăm să investim în procese de transformare digitală, de automatizare, să proiectăm strategii de facilitare a accesului la finanțare pentru clienții noștri. Eficientizăm continuu procesele interne, investițiile în infrastructura IT și în oameni”, astfel definește crezul companiei Directorul General Vlad Vitcu.

La modul declarativ, fără a ne convinge însă cu cifre, și alte companii mari de leasing financiar consideră anul 2021 unul bun sau foarte bun pentru volumele noi de finanțări și relația acestora cu clienții. „Cele mai multe finanțări în leasing, vizibil în creștere față de anii anteriori, au fost din sectorul de transport de mărfuri la nivel local. Spre deosebire de anii trecuți, am simțit o creștere a finanțărilor de mașini premium”, spune Răzvan Diaconescu, Director General al IMPULS-Leasing România.

Un ritm bun de activitate a cunoscut și BRD Sogelase, care a gestionat proiecte de finanțare în domenii care în mod tradițional folosesc produsul de leasing – transporturi, logistică, construcții, agricultură, producție industrială. Optimizări sunt avute aici în vedere pentru actuala perioadă în ceea ce privește semnarea și administrarea documentelor, astfel încât clienții companiei, în marea lor majoritate întreprinderi mici și mijlocii, să-și poată gestiona de la distanță contractele de leasing. „Pentru BRD Sogelase, digitalizarea a pornit în primul rând de la optimizarea și standardizarea proceselor pe baza cărora am simplificat foarte mult interacțiunea inițială cu clienții. Aceștia sunt tot mai interesați de soluții pentru a intra în legătură cu partenerii de finanțare la distanță, în toate fazele de viață ale unui contract”, arată Frédéric Banco, Director General al companiei.

Finanțarea sectoarelor viabile

Conform celor declarate revistei noastre de conducerea companiei, Raiffeisen Leasing a traversat în 2021 „un an incredibil de bun, în toată impredictibilitatea sa”, perioadă în care a continuat să finanțeze domeniile transporturi, logistică, producție, prelucrarea metalelor și a lemnului, precum și agricultura și industria alimentară. A fost dus mai departe proiectul de digitalizare a proceselor operaționale și au fost făcute noi demersuri pentru îmbunătățirea activității forței de vânzări. „La nivelul Grupului Raiffeisen avem o strategie foarte clară în

direcția finanțării afacerilor responsabile. Susținem principiile ESG, adică mediu (impactul pe care activitatea companiei o are asupra mediului înconjurător), social (relația firmei noastre cu angajații, clienții și comunitatea) și guvernanta (măsura în care dăm curs cerințelor de guvernanta - leadership, respectarea normelor, drepturile acționarilor etc.)”, subliniază Bob de Man, Director General, Raiffeisen Leasing.

Cererea crescută de finanțare înregistrată în 2021 a condus la o evoluție peste așteptări a Garanti BBVA Leasing, „în condițiile în care bugetele estimate au fost și ele optimiste. Trebuie menționat că această dezvoltare include și multe dintre proiectele clienților noștri planificate pentru 2020, care au fost amânate din cauza incertitudinilor cauzate de pandemie”, precizează Directorul General, Okan Yurtsever. Principalele direcții ale activității companiei au fost și în 2021 diversificarea portofoliului cu oferte pentru vehicule, echipamente și sectorul imobiliar, continuarea proceselor de digitalizare internă și în relația cu clienții, creșterea finanțărilor de tip sale&lease-back în rândul IMM-urilor. După ce în 2020 Garanti BBVA Leasing a semnat un acord de împrumut de 7 mil. euro cu Fondul European pentru Europa de Sud-Est (EFSE), iar în 2017 a parafat acorduri cu EFSE, BERD și Banca de Comerț și Dezvoltare a Mării Negre, un alt demers de finanțare a avut loc anul acesta. Este vorba de un acord de împrumut de 10 mil. euro cu International Finance Corporation (IFC), membră a Grupului Băncii Mondiale, bani destinați finanțării întreprinderilor mici, inclusiv femeilor antreprenoare, pentru dezvoltarea de afaceri și crearea de locuri de muncă.

Conjunctura favorabilă în materie de cerere de finanțare din 2021 a fost valorificată nu doar de companiile cele mai mari din piața de leasing. Dovadă stau rezultatele OTP Leasing, care a înregistrat, după cum am aflat, „o performanță financiară solidă și un ritm accelerat de finanțare” în primele nouă luni din acest an. Surse din cadrul companiei ne-au mai precizat că principalele sectoare de activitate finanțate în leasing financiar au fost agricultura, comerțul, construcțiile și transporturile rutiere.

Mașina viitorului

Piața de leasing financiar din România continuă să fie dominată de finanțările pentru

sectorul auto, în procent de peste 80%, cu mențiunea că în 2021 leasingul pentru echipamente a marcat o schimbare de direcție, în sensul bun. În seria companiilor care dau tonul pe piață, cu excepția IMPULS, Porsche Leasing sau Țiriac Leasing, care prin tradiție sunt dedicate finanțării auto, portofoliul de echipamente câștigă teren, numeric și valoric, dată fiind complexitatea unor proiecte de investiții începute sau continuate în 2021. Deși timid, Programul guvernamental IMM Leasing de Echipamente și Utilaje a adus și el ceva contracte noi. Dar trendul în piață, ca tip de bun finanțat, a fost dat în 2021 de mașinile „verzi”, considerate de specialiști auto și finanțatori de pretutindeni autovehiculul viitorului.

În intervalul ianuarie-octombrie a.c. au fost înregistrate în România 3.018 mașini electrice ceea ce a făcut ca numărul total de astfel de autovehicule existente în țara noastră să se ridice la peste 9.000 de unități. Finanțatorii, bănci sau instituții financiare nebankare, sunt pregătite cu oferte specifice, acesta fiind un segment de bunuri aflat pe val la ora actuală. BT Leasing are un produs de leasing pentru autoturisme noi electrice sau hibrid, în euro, cu dobândă de 3,5%, avans cuprins între 10% și 80% (pentru start-up-uri acesta este de minimum 30%), finanțare pe maximum 5 ani. Mai există niște costuri adiacente – comision lunar de 10 euro, plus TVA, un altul de analiză, precum și o taxă pentru servicii logistice de 950 lei, plus TVA. Dacă facem o simulare spre a avea o mai bună reprezentare a costurilor finanțării, vedem că la o mașină electrică de 25.000 euro, un contract de leasing pe 5 ani duce costurile totale la 28.525 euro, plus TVA, ceea ce nu e accesibil pentru oricine.

La început de septembrie a.c., BCR Leasing a lansat un produs de leasing auto „verde” pentru antreprenori, destinat susținerii achiziției de autoturisme electrice și hibrid, finanțare în euro până la 5 ani, cu avans începând de la 10% din prețul autoturismului și o dobândă variabilă de 1,9% pe an. „Considerăm că este esențial pentru o companie de leasing să se implice în susținerea mobilității clienților cu soluții de finanțare care să combată schimbările climatice și să fie în concordanță cu avansul tehnologic, dar și cu legislația și normele internaționale. BCR Leasing susține mediul antreprenorial românesc în consolidarea și înnoirea parcului auto prin achiziția de autoturisme electrice și hibrid. Efortul nostru trebuie să fie unul comun,

finanțatori și clienți deopotrivă. Cu toții suntem datori să acționăm în mod responsabil, contribuind la reducerea poluării și la creșterea calității vieții. Judecând după numărul foarte mare de solicitări de accesare a produsului de leasing auto „verde”, preocuparea pentru reducerea poluării este de asemenea un deziderat al antreprenorilor români și de aceea demersul nostru de susținere a electro-mobilității va continua și în 2022”, declară Vlad Vitcu. Amintim că Grupul BCR este aliniat la setul de angajamente „UN Global” în aspecte legate de mediu, implicare socială și guvernare corporativă, orientare care generează inclusiv produse de finanțare specifice.

În avangarda electrificării

La nivel de Grup Porsche în România, una dintre priorități a fost în 2021 creșterea ponderii modelelor electrice cu 10% în total vânzări, orientare care are la bază două direcții strategice importante: sprijinirea distribuitorilor pentru a se adapta trecerii industriei auto spre o configurație preponderent electrică, precum și creșterea gradului de acceptare a acestor modele în rândul consumatorilor, prin schimbarea de mentalități. Porsche România a investit în ultimii ani în inițiative sustenabile – de la prima stație de încărcare rapidă din țara noastră, deschisă în 2015, la cea mai mare rețea de încărcare deținută de un importator din România, cu investiții de peste 1 mil. euro. Portofoliul său actual cuprinde zece modele electrice și 26 hibrid, o parte din vânzările anului 2021 fiind realizate în leasing financiar și operațional.

În domeniul electro-mobilității România se află la început de drum, iar finanțatorii abia experimentează produse specifice. „Observăm un interes deosebit pentru noile modele electrice intrate pe piață, iar următorii ani cred că vor aduce o creștere graduală a cotei de automobile electrice și electrificate. În acest context, este important de înțeles că tranziția se va face în ritm rapid dar nu peste noapte”, e de părere Alexandru Șeremet, Corporate Communicatin Manager, BMW Group România.

Mesaje pentru 2022

Un posibil nou val al pandemiei, instabilitatea politică prelungită din România, creșterea inflației, mișcări dezordonate ale cursului de schimb (care influențează în mod

direct costurile de finanțare) sunt doar câțiva dintre factorii de risc pe care finanțatorii îi iau în calcul atunci când fac proiecțiile de business pentru viitorul an. De aceea, acest subiect nu a fost abordat de colaboratorii noștri sau răspunsurile au fost foarte prudente. „Probabil, apetitul clienților pentru investiții noi se va mai reduce în viitorul apropiat, influențat fiind și de alți factori – criza cipurilor din piața auto, întârzierea termenelor de livrare pe fondul blocajelor din fluxul de aprovizionare, valul al patrulea al pandemiei ș.a. Însă, atâta timp cât rentabilitatea investiției este peste costul finanțării, proiectele investiționale nu ar trebui stopate, ci continuate”, e de părere Ionuț Morar. La rândul său, Frédéric Banco ne-a declarat: „Chiar dacă premisele macroeconomice sunt în general favorabile și analiștii proiectează în continuare o creștere a economiei care, în mod normal, va susține activitatea în piața de leasing, sunt destul de multe elemente fragile în acest context. Avem în primul rând elemente macroeconomice – nivelul inflației, deficitul de cont curent – care vor pune presiune pe cursul de schimb și pe dobânzi. Apoi, privind specific spre piața de leasing, problemele globale de supply-chain aduc întârzieri în livrarea de bunuri de capital sau mărfuri, cu impact direct în activitatea fiecărei companii. Și aceste probleme vor continua, probabil, și în 2022”.

Unii manageri își păstrează optimismul atunci când vine vorba de strategia de afaceri din 2022. ”Pentru viitorul an, ne propunem să menținem ritmul de creștere al companiei, în condițiile în care dezvoltăm continuu produse de finanțare flexibile împreună cu partenerii noștri”, anunță Răzvan Diaconescu. Alte opinii sunt mai nuanțate, mai prudente și, cred, mai realiste. „Gradul de predictibilitate a variației unui buget este strâns legat de evoluția pandemiei, mai ales la nivel local. Prin urmare, lucrăm deja la mai multe scenarii pentru anul viitor. Toate sunt concentrate în jurul strategiei noastre de a finanța economia și antreprenorii locali într-un mod sustenabil”, subliniază Okan Yurtsever.

Evoluția afacerilor în pandemie, inclusiv în România, a pus la încercare soliditatea acestora, inovația și capacitățile managerilor de a se adapta rapid la noile realități. Criteriile flexibilității și seriozității, al viziunii măcar și pe termen scurt în vremuri lipsite de predictibilitate vor funcționa, cu siguranță, și în 2022.

Coralia Popescu

CONCLUZIE

Un an al implicării și inițiativelor

Interviu cu Daniela Bodîrcă, Președintele Asociației Societăților Financiare – ALB România

Anul pe care-l vom încheia în curând a adus în industria leasingului noi provocări legate de criza sanitară și economică și a plasat în prim-plan și în România penuria de semiconductori existentă pe plan internațional. Cum au traversat firmele de leasing financiar, din punct de vedere al business-ului și relației cu clienții anul 2021, dar și implicarea ALB, ca asociație profesională de profil, în identificarea și soluționarea unor probleme de ordin legislativ specifice industriilor pe care le reprezintă sau cele care țin de relația cu autoritățile, aflăm de la Daniela Bodîrcă, Președintele ALB România.

În 2021, au avut loc alegeri la nivelul structurii de conducere a Asociației și ați fost realesă în funcția de Președinte. În aceste condiții, în al doilea mandat, care sunt obiectivele majore ale Asociației în actuala perioadă, marcate de pandemie, de instabilitate politică și economică locală?

Obiectivele ALB rămân în continuare orientate în a promova creditarea sustenabilă, creșterea nivelului educației financiare și digitalizarea economiei. Vom continua să fim o punte de legătură între mediul de afaceri și autorități, cu scopul de a contribui la crearea unui mediu de afaceri în care jucătorii să beneficieze de stabilitate legislativă, dar și de programe menite să stimuleze economia. Credem că acum, pe fondul acestei crize sanitare prelungite și al impactului pe care îl produce în economie, este nevoie mai mult ca oricând ca toți actorii din economie să contribuie la consolidarea următorilor piloni: *un mediu economic care să ofere încredere și să stimuleze o creștere economică sustenabilă, cu echilibre macroeconomice și orientare către investiții *instituții financiare solide care să sprijine dezvoltarea economică *educație financiară, atât la nivelul companiilor, cât și al persoanelor fizice *digitalizare.

Asociația și membrii săi pot să-și aducă contribuția la consolidarea acestor piloni prin: *dialog cu autoritățile în cadrul consultărilor publice pe diverse teme: creditare sustenabilă, digitalizare fluxuri, programe de garantare, proiecte legislative etc. *promovarea unor principii etice în afaceri și crearea de produse



de finanțare care să se potrivească nevoilor clienților și realităților economice.

Asociația reunește 14 companii de leasing care constituie baza pieței de leasing financiar din România. De pe această poziție, cum considerați că a fost anul 2021 pentru piața de leasing financiar din țara noastră?

Anul 2021 a adus o serie de provocări date de criza sanitară, dar și de cea a semiconductoarelor. Având în vedere însă că leasingul

este un instrument important la care clienții apelează pentru finanțarea activității investiționale, percepția este aceea că, după 2020, în care debutul abrupt al pandemiei a impus o adaptare din mers la un mod specific de lucru și o reorganizare a planurilor de business, anul 2021 a însemnat o reluare a creșterii, potrivit datelor publice disponibile la șase luni. O imagine bine conturată a anului 2021 vom avea însă după închiderea ultimului trimestru.

Și în 2021, ALB România s-a implicat în proiecte cu potențial impact pentru industria de leasing, pentru economia locală. Unul dintre acestea este Programul guvernamental IMM Leasing de Echipamente și Utilaje. Cum vă explicați faptul că și în ediția 2021 a acestuia a fost acordat un număr relativ redus de finanțări?

Anul 2021 a fost unul extrem de încărcat din perspectiva adaptării procedurilor interne ale finanțatorilor, dar și al clarificării și ajustării anumitor aspecte juridice, fiscale și tehnice ale Programului IMM Leasing, precum și în ceea ce privește popularizarea și promovarea acestuia în rândul clienților. Astfel de ajustări au fost făcute atât prin modificări legislative, care au vizat actualizarea actelor normative ce stau la baza Programului IMM Leasing (de exemplu, HG nr. 421/2021), prin aprobarea documentelor ce se încheie între părțile participante (de exemplu, Ordinul nr. 576/2021), dar și printr-o serie de întâlniri la care au participat atât reprezentanți ai autorităților de reglementare

(FNGCIMM, ANAF) cât și ai tuturor instituțiilor financiare nebankare interesate, în cadrul cărora s-au clarificat și au fost înlăturate multe din elementele care puteau constitui impedimente în derularea optimă a Programului IMM Leasing. Deci, a fost nevoie de timp ca programul să devină funcțional. În prezent, ca urmare a eforturilor comune, Programul IMM Leasing este operațional și există un interes real și tot mai accentuat din partea clienților și societăților de leasing pentru continuarea acestuia și în anul 2022. În acest sens, ALB este în dialog cu autoritățile și sperăm că programul va beneficia de alocare bugetară și în exercițiile financiare următoare. În contextul pandemic prelungit, un program ca acesta poate fi de un real folos agenților economici.

În ce stadiu se află sistemul de raportare de tip „Black Box” în materie de comunicare ALB, dezvoltat de Asociație împreună cu o companie de consultanță de anvergură internațională din categoria Big 4, instituit ca urmare a investigației Consiliului Concurenței pe piața de leasing din România?

Așa cum spuneam și cu alte ocazii ale interacțiunii cu Piața Financiară, ALB a dezvoltat împreună cu un consultant din categoria Big 4 un sistem de raportare de tip „Black Box”, prin intermediul căruia vom avea posibilitatea de a dispune de date de piață care pot fi de un real folos publicului, clienților, dar și jucătorilor din industria de leasing și credit de consum, autorităților și investitorilor. Sistemul

este funcțional, membrii au furnizat date consultantului desemnat, acesta aflându-se în etapa finală în ceea ce privește calibrarea indicatorilor și filtrelor privind categoriile de date ce vor fi raportate. A fost un proiect care a necesitat un efort susținut, dar o mare parte a drumului a fost parcurs.

Ce inițiative se află la ora actuală pe masa de lucru a ALB România care vizează domeniul legislativ, precum și promovarea celor mai bune practici și standarde etice și profesionale în industria locală a leasingului?

Sunt inițiative pe mai multe planuri: suntem în dialog cu Banca Națională a României, Ministerul Finanțelor și ANAF, precum și cu FNGCIMM și participăm la toate consultările în comisiile parlamentare pe legislația incidentă domeniului leasingului. Așa cum se știe, instituțiile financiare nebankare vor trece la sistemul de raportare contabilă IFRS începând cu ianuarie 2023. În acest context, 2022 va fi anul de pregătire a acestei tranziții. Suntem în legătură atât cu Banca Națională, cât și cu Ministerul Finanțelor, pentru că procesul de implementare necesită o adaptare legislativă, pe de o parte (de exemplu, monografiile contabile conforme cu IFRS, plan de conturi adaptat reflectării operațiunilor specifice, aspecte fiscale etc.), iar pe de altă parte, o pregătire temeinică a jucătorilor pentru a realiza această tranziție ce necesită, cu titlu de exemplu, dezvoltări informatice, dar și pregătirea resurselor umane. La nivel de ALB, avem un

grup de lucru dedicat acestui proiect.

Totodată, suntem în discuții cu autoritățile – Ministerul Finanțelor și ANAF, alături de celelalte asociații care reprezintă industria financiară, pentru stabilirea cadrului de raportare pe fișierul-standard de control fiscal (SAF-T), termene de raportare etc. Sunt schimbări care vor veni în cadrul proiectului național de digitalizare a ANAF și care vor aduce cerințe suplimentare pentru marii contribuabili. Continuăm discuțiile cu FNGCIMM și susținem că programul de garantare ar trebui prelungit cel puțin pentru anul 2022.

Finalul de an readuce în atenție în comisiile de specialitate din Parlamentul României proiectul legislativ L474/2021 - Propunere legislativă privind protecția consumatorilor cu privire la costul total al creditării și la cesiunea de creanțe. Suntem prezenți la lucrările comisiilor în încercarea de a contribui cu argumente care să conducă la un rezultat benefic pentru clienți și industrie în general.

Anul viitor vom continua discuțiile cu autoritățile pentru diverse inițiative care țin de zona digitalizării. Unele au fost deja inițiate, altele privesc acțiuni aflate în faza de analiză în cadrul Asociației pentru a fi apoi adresate și autorităților care reglementează temele respective (de exemplu, Agenția de Digitalizare, Banca Națională, Ministerul de Interne ș.a.).

Sperăm ca prin inițiativele noastre ca asociație profesională să sprijinim industriile de leasing și credit de consum și, implicit, mediul de afaceri și astfel să ne aducem contribuția indirect în a crea bunăstare economică.

Coralia Popescu

IFRS, proiect în pregătire la societățile de leasing

Începând cu 1 ianuarie 2023, Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) vor avea impact și asupra instituțiilor financiare nebankare, deci și a companiilor de leasing financiar. Proiectul de aplicare a acestor standarde în cadrul IFN-urilor se află la ora actuală pe lista de priorități a instituțiilor vizate, în condițiile în care termenul de implementare a fost deja amânat anul trecut până la începutul lui 2023, prin Ordinul BNR nr.3/2020. De asemenea, începând cu 1 ianuarie 2021, au fost puse în practică și noi cerințe referitoare la modul de calcul și raportare a fondurilor proprii (pentru entitățile înscrise în Registrul Special al BNR). Astfel, pentru determinarea fondurilor proprii, în plus față de deducerile deja existente, IFN-urile trebuie să deducă din valoarea totală a componentelor fondurilor proprii diferența pozitivă, aferentă categoriilor de active financiare pentru care se constituie provizioane de risc de credit. Departamentele financiare și de management al riscului sunt cele mai implicate în acest proces, iar printre provocările întâmpinate se numără provizioanele de risc de credit

(IFRS9 vs. Regulamentul BNR nr.5/2012), investițiile în subsidiare, capitalizarea și măsurarea activelor intangibile, recunoașterea contractelor de leasing/credit, pregătirea situațiilor financiare conform IFRS ș.a. Pentru trecerea IFN-urilor la IFRS, acestea trebuie să-și analizeze infrastructura IT necesară, iar acolo unde se folosesc aplicații la nivel de grup companiile de leasing trebuie să se asigure că vor avea acces la informațiile necesare. Specialiștii în domeniu recomandă IFN-urilor, deci și societăților de leasing financiar, să trateze cu mare atenție acest proces, deoarece necesită ajustări semnificative ale sistemelor contabile și operaționale în care sunt introduse detaliile contractelor de leasing/credit, cu implicații majore în determinarea indicatorilor de profitabilitate și solvabilitate ce stau la baza evaluării performanței societăților. De menționat că băncile au trecut la IFRS încă din 2012, iar societățile de servicii de investiții financiare din 2013. Societățile de asigurare reglementate de ASF au trecut la o raportare paralelă în conformitate cu IFRS în 2015. (CP)

ANIVERSARE

2021 - cel mai bun an de la înființarea companiei

Interviu cu Vlad Vitcu, Director General, BCR Leasing

Într-o industrie relativ nouă în România, cea a leasingului financiar, BCR Leasing a prins rădăcini de 20 de ani, timp în care a devenit una dintre cele mai mari companii de profil din țara noastră. 2021, anul său aniversar, se anunță a fi unul de excepție în istoria companiei, în primele nouă luni volumul de vânzări crescând cu 40% față de aceeași perioadă din 2020. Interviu acordat revistei noastre de Directorul General, Vlad Vitcu, este relevant pentru evoluția companiei în aceste vremuri de pandemie.

În climatul lipsit de predictibilitate datorat crizei pandemice și nu numai, cum arată poza BCR Leasing din 2021?

Privind retrospectiv, suntem acolo unde ne-am propus să fim și continuăm să mergem mai departe. Am trecut cu nota maximă testul adaptării la contextul pandemic începând cu anul 2020, un an provocator și lipsit de predictibilitate. Anul 2021 este cel mai bun din istoria companiei, rezultat al schimbărilor de procese și organizaționale implementate în ultimii ani. Practic, vorbim de un nou BCR Leasing, mai relevant și mai consistent în exprimare. „Poza” cifrelor, în primele 9 luni ale acestui an, arată un volum de vânzări în creștere cu 40% comparativ cu perioada similară a anului precedent, creștere cu atât mai importantă cu cât vine după un an pandemic (2020), în care BCR Leasing a reușit, de asemenea, să înregistreze o creștere de peste 10% față de 2019.



Dată fiind cererea de finanțare din acest an, cum ați simțit mersul economiei naționale, mai ales în sectoare susținute prin noi investiții?

Încă o dată, mediul antreprenorial românesc își demonstrează extraordinara capacitate de adaptare la contextul actual, reușind să se reinventeze permanent și, de ce nu, să se dezvolte în continuare. Judecând după ponderea sectorului de transporturi la nivelul companiei noastre, aș spune că economia „s-a mișcat” la propriu.

De remarcat și evoluția pozitivă a finanțării echipamentelor de construcții, agricole, dar și a investițiilor din zona de echipamente medicale. În primele 9 luni ale anului 2021, sectorul transporturilor a reprezentat aproximativ 28% din portofoliul BCR Leasing, urmat de construcții, cu 20% și agricultură, cu 15%.

Ați declarat în repetate rânduri că susțineți cu consecvență investițiile în digitalizarea procesului de finanțare. Ce ne puteți spune despre acest demers în 2021?

Ne-am propus să creem premisele de valorificare a oportunităților de business în mediul online, prin accelerarea digitalizării serviciilor și produselor, cu scopul de a fi mai predictibili și mai eficienți în tot ceea ce facem. Practic, fiecare nouă inițiativă ne apropie și mai mult de unul din obiectivele noastre strategice: finanțare la un click distanță. Avem în lucru o platformă de identificare online a clienților persoane fizice, cu ajutorul careia transferăm procesul din spațiul fizic în mediul online și le oferim acestora o experiență complet digitală, fără drumuri în sucursale, fără documente fizice, totul simplu, rapid și mai ales în siguranță. În scurt timp, produsele BCR Leasing vor fi parte din ecosistemul „George”, pentru că dorim să asigurăm clienților grupului BCR o experiență de finanțare rapidă și de calitate.

Unul dintre posibilele efecte ale pandemiei în domeniul financiar este creșterea finanțărilor neperformante. Ce ne puteți spune despre calitatea portofoliului companiei?

Anul trecut am investit cu încredere în mediul antreprenorial românesc și nu am încetat să „fim de ajutor” pentru că solidaritatea trebuia să fie garanția reușitei tuturor acțiunilor noastre, companii sau persoane fizice. Acum, la un an distanță, constatăm că împreună cu clienții noștri, nu numai că am trecut cu bine peste acea perioadă dificilă, dar am reușit să ne „imunizăm” afacerile, care s-au dovedit mai puternice. În ceea ce privește portofoliul

restructurat anul trecut, acesta nu a "involuat" și nici nu i s-a deteriorat calitatea, dovadă suplimentară a faptului că ceea ce am făcut în 2020 a fost bine. Vorbim doar de încredere și de un parteneriat pe termen lung: dacă în 2020 am sprijinit peste 2.000 de clienți aflați în dificultate, în 2021 am atins un nivel istoric al vânzărilor datorită clienților noștri, ajungând în primele 9 luni la un volum de vânzări de aproximativ 1,2 miliarde lei.

Care este orientarea actuală a BCR Leasing privind finanțarea autoturismelor „verzi” și ce rezultate au fost înregistrate până acum (ca nivel de cerere) vizavi de lansarea produsului auto „verde” pentru antreprenori?

Am lansat produsul “verde” pentru antreprenori pentru că este esențial ca o companie de leasing să se implice în susținerea mobilității

clienților, cu soluții de finanțare care să combată schimbările climatice și care să fie în concordanță cu progresul tehnologic, dar și cu legislația și normele internaționale. BCR Leasing susține mediul antreprenorial românesc pentru consolidarea și înnoirea parcului auto, prin achiziționarea de autoturisme electrice și hibrid, mai întâi pentru că sprijinim modelele de business bazate pe respect pentru mediu, dar și pentru că suntem consilieri pentru clienții noștri și ținem cont de evoluția pieței și de reglementările internaționale. Grupul BCR este aliniat la setul de angajamente UN Global în aspectele legate de mediu, implicare socială și guvernanta corporativă, iar BCR Leasing, prin activitățile de finanțare “verde”, își îndreaptă eforturile spre atenuarea impactului negativ al factorilor de risc ESG.

Judecând după numărul foarte mare de solicitări de accesare a produsului de leasing „verde”, preocuparea pentru reducerea poluarii

este de asemenea un deziderat al antreprenorilor români și de aceea demersul nostru de susținere a electro-mobilității va continua și în 2022.

Ca manager, cu ce gânduri veți intra în viitorul an?

În BCR Leasing inovația a fost și rămâne unul dintre conceptele care fundamentează toate proiectele de dezvoltare. Suntem consecvenți și continuăm să investim în procese de transformare digitală, de automatizare, să proiectăm strategii de facilitare a accesului la finanțare, pentru clienții noștri. Eficientizăm continuu procesele interne, investițiile în infrastructura IT și în oameni, pentru că dincolo de cifre, de analize, de prognoze, de rezultate, trebuie să aducem în prim-plan oamenii, clienți și colegi care împreună alcătuiesc BCR Leasing.

Coralia Popescu

BCR Leasing la 20 de ani

Înființată în martie 2001, BCR Leasing venea cu o finanțare distinctă în cadrul Grupului BCR, destinată companiilor, persoanelor fizice autorizate și persoanelor fizice pentru achiziționarea de bunuri de folosință îndelungată. Capitalul social inițial al companiei a fost de 5,5 mld. lei, realizat prin aportul acționarilor BCR (peste 79%), societății Financiară (10%), al altor persoane juridice și fizice (10,5%), precum și al BCR Securities. Un an mai târziu, începea dezvoltarea de parteneriate cu dealeri de autoturisme, vehicule comerciale, cu furnizori de echipamente și utilitaje. În 2003, deschidea primele sale șapte agenții teritoriale, iar în următorul an emitea o emisiune de obligațiuni corporative, în sumă de 75 mld. lei. Din 2004, datează și primul acord de împrumut al companiei cu BERD, în sumă de 10 mil. euro, bani destinați finanțării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii din România. În următoarea perioadă, deschide alte 11 noi agenții în București și în țară. Ca parte componentă a Grupului BCR, BCR Leasing parcurge o nouă etapă a activității sale, aceea de integrare dinamică în Grupul ERSTE Bank, unul dintre cei mai mari furnizori de servicii financiare din Europa Centrală. În iunie 2007, Adunarea generală a acționarilor BCR Leasing a aprobat o nouă configurație a conducerii sale, bazată pe sistemul dualist de conducere operativă a unei societăți pe acțiuni, compus din Consiliul de supraveghere și Directorat. Este prima societate de leasing din România care adoptă acest sistem, realizând astfel primul pas către guvernanta corporatistă așa cum este înțeleasă la nivel european. În 2009, are loc o nouă majorare de capital, iar din 2010 activitatea companiei a fost orientată către o gamă completă de servicii de leasing financiar pentru achiziționarea de bunuri de folosință îndelungată - vehicule (autoturisme, vehicule comerciale, flote de autoturisme) și echipamente (mașini agricole, echipamente medicale, software, echipamente IT etc.), precum și pe implementarea activității de cross-selling, derulată în cadrul grupului BCR. În 2014, Banca Europeană pentru Investiții îi acordă un împrumut de 15 mil. euro (dintr-o linie de credit totală de 75 mil. euro), destinat în special finanțării IMM-urilor, întreprinderilor cu capitalizare medie de piață și entităților publice care implementează proiecte în industrie,



servicii și infrastructură. În 2015, cota de piață a companiei a ajuns la 9,4% iar finanțările auto în leasing s-au dublat, cea mai mare creștere fiind înregistrată pe segmentul de vehicule comerciale, a cărui pondere a crescut de aproximativ trei ori față de anul precedent. Începând cu 2019, noul management executiv imprimă companiei un alt ritm, cu focus pe creșterea accelerată a business-ului, prin digitalizarea și automatizarea proceselor, în scopul optimizării experienței de finanțare a clienților. În 2020, compania și-a concentrat eforturile în a sprijini un mare număr de clienți aflați în dificultate, oferind soluții imediate de amânare la plată a ratelor, susținând astfel mediul antreprenorial afectat de pandemie. În primele 9 luni din 2021, finanțările acordate de companie au crescut cu 40% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, 2021 prefigurându-se ca fiind cel mai bun an din întreaga evoluție a BCR Leasing. În cei 20 de ani de activitate, BCR Leasing a încheiat peste 130.000 de contracte cu firme mici și mijlocii, mari companii, entități din sectorul public și clienți individuali, care au accesat finanțări pentru circa 140.000 de bunuri - autoturisme, vehicule comerciale, echipamente și utilitaje. (CP)

MEDALION 20

Ne uităm la viitor cu optimism și încredere

Interviu cu Frédéric Banco, Director General, BRD Sogelease

După două decenii de activitate pe piața din România, BRD Sogelease este astăzi un finanțator de referință, a cărui expertiză se leagă indisolubil de apartenența la Grupul Société Générale. În 2021, compania a cunoscut un ritm bun al finanțărilor noi, venite din domenii precum transporturi, logistică, construcții, agricultură și producție industrială. Și în acest an care marchează o cifră rotundă de activitate, BRD Sogelease își exprimă angajamentul de a finanța cu prioritate întreprinderile mici și mijlocii, susținerea pentru clienții din acest segment. Acest mesaj este detaliat de Directorul General Frédéric Banco, în interviul acordat revistei noastre.

În 2021, pe fondul pandemiei, care au fost trăsăturile specifice ale business-ului BRD Sogelease?

Pe parcursul anului 2021, am observat o dinamică bună a activității economice, în continuarea unei tendințe de normalizare care a început în al doilea semestru din 2020. Acest lucru s-a tradus într-o revenire a cererii pentru achiziția de mijloace fixe din partea antreprenorilor, cu efect direct în susținerea activității în piața de leasing. Și BRD Sogelease s-a înscris astfel într-un ritm bun de activitate în primele 9 luni din 2021, atenția noastră concentrându-se pe eforturile de susținere a clienților prin acordarea de noi finanțări.

Produsul de leasing este folosit de clienți din

sectoare care au o nevoie constantă de înnoire sau extindere a bazei de mijloace fixe, pentru a-și dezvolta sau eficientiza activitatea. În 2021, am gestionat proiecte de finanțare în special pentru domeniile tradiționale care folosesc produsul de leasing – transporturi, logistică, construcții, agricultură, producție industrială.

Se vorbește tot mai des despre rolul benefic al digitalizării, proces imperios necesar mai ales acum, în pandemie.

La nivel de companie, a condus aceasta la optimizarea relației finanțator în leasing-client?

Pe fondul limitărilor impuse de condițiile pandemice, clienții sunt tot mai interesați de

soluții pentru a interacționa cu partenerii de finanțare la distanță, în toate fazele de viață ale unui contract – de la partea de discutare a ofertei până la semnarea contractului și administrarea ulterioară a acestuia. Pentru BRD Sogelease, digitalizarea a pornit în primul rând de la optimizarea și standardizarea proceselor pe baza cărora am simplificat foarte mult interacțiunea inițială cu clienții. În prezent, vizăm dezvoltări în zona de semnare și administrare a contractelor, astfel încât clienții noștri să-și poată gestiona direct, la distanță, toate detaliile relevante ale relației cu noi.

Pe fondul pandemiei, cum ați gestionat situația finanțărilor neperformante la nivel de companie?

Partener de finanțare pentru IMM-uri

BRD Sogelease, subsidiara de leasing a BRD – Groupe Société Générale, a intrat pe piață acum 20 de ani, în iulie 2001, oferind soluții de finanțare pentru corporații, întreprinderi mici și mijlocii și profesii liberale. Compania este afiliată rețelei europene a Société Générale Equipment Finance, grupul de leasing aflat pe prima poziție în Europa prin volumul și valoarea finanțărilor sale. De-a lungul anilor, BRD Sogelease s-a aflat în top 10 companii de leasing financiar pe piața locală și a fost fondatoarea, alături de Alpha Leasing, Finance Leasing și UniCredit Leasing, a ALB România, apărută inițial ca Asociația de Leasing Bancar, iar în 2007 devenită Asociația Societăților Financiare din România. Managerul de la acea vreme al BRD Sogelease, Jean Paul Decrock, împreună cu alte personalități din domeniu – Aris Gogos, Kerem Sekizyaryaly și Melih Mengu – au pus astfel bazele primei asociații profesionale din industria leasingului și singura până astăzi cu acest profil.

Compania a pornit la drum cu scopul de a oferi clienților grupului BRD un

produs de finanțare simplu și ușor de folosit într-o piață în care accesul la capital pentru companiile mici și mijlocii era deosebit de important. Drept rezultat, BRD Sogelease este recunoscută astăzi ca un important partener de finanțare pentru IMM-urile românești.

Apartenența la Grupul Société Générale și experiența îndelungată pe piața locală o recomandă ca un finanțator în leasing financiar cu expertiză în domeniul echipamentelor pentru transporturi, agricultură, sectorul medical, dar și pentru autovehicule și domeniul imobiliar. A colaborat și colaborează cu instituții financiare internaționale, precum Banca Europeană de Investiții (BEI), cunoscută drept bancă a Uniunii Europene, sau Council of Europe Development Bank (CEB), acordurile încheiate inclusiv în pandemie vizând finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii și a corporațiilor de talie medie afectate de actuala criză. (CP)



Măsurile de sprijin implementate pentru a compensa impactul negativ al pandemiei asupra clienților noștri și-au atins orizontul de aplicare la finalul anului trecut. Ne-am bucurat să constatăm că efectul lor a fost unul pozitiv; într-o proporție covârșitoare clienții au reluat plățile în ritmul normal în acest an. Astfel,

acest comportament de plată nedeteriorat la nivelul portofoliului a menținut rata finanțărilor neperformante în limitele obișnuite.

Un aspect important în procesul de finanțare ține de nivelul costurilor la client. Cum comentați evoluția acestora în 2021 și la ce costuri vă așteptați pe viitor?

Ultimii ani s-au remarcat printr-un nivel foarte scăzut al dobânzilor; a fost, probabil, cea mai favorabilă perioadă pentru antreprenori de a accesa capital prin împrumuturi la costuri foarte avantajoase. Sub presiunea inflației, au apărut deja primele semnale de schimbare a politicii monetare în România și în general în Europa, fapt care va impacta treptat și piața de finanțări printr-o creștere a costurilor de finanțare. Chiar dacă nu putem estima exact ritmul de creștere, tendința este foarte probabil să se mențină pe termen scurt și mediu – 2022 - 2024.

Ca manager al unei companii cu două decenii de activitate pe piața locală, care este perspectiva de business a BRD Sogelease pentru anul ce vine?

La BRD Sogelease privim cu un optimism moderat anul viitor. Chiar dacă premisele

macroeconomice sunt în general favorabile și analiștii proiectează în continuare o creștere a economiei care, în mod normal, va susține activitatea din piața de leasing, sunt destul de multe elemente fragile în acest context. Avem în primul rând elemente macroeconomice - nivelul inflației, deficitul de cont curent – care vor pune presiune pe cursul de schimb și pe dobânzi. Apoi, privind specific spre piața de leasing, problemele globale de supply-chain deja aduc întârzieri în asigurarea livrării de bunuri de capital sau mărfuri, cu impact direct în activitatea fiecărei companii – și aceste probleme, probabil, vor continua și în 2022. Astfel, ne pregătim să acționăm într-un context complex, în care vom avea de gestionat provocări neprevăzute pentru care va trebui să folosim resursele de flexibilitate, creativitate și adaptabilitate ale echipei. Privim, totodată, evoluția activității noastre pe termen lung. Grupul BRD este un finanțator important în piața românească și-și dovedește permanent angajamentul pentru segmentul IMM-urilor, iar BRD Sogelease și produsul de leasing reprezintă pentru grupul nostru vectori foarte importanți de susținere a clienților din acest segment. De aceea, ne uităm la viitor cu optimism și încredere.

Coralia Popescu

Finanțarea imobiliară câștigă teren în pandemie

Investițiile în proprietăți imobiliare în Europa Centrală și de Est (CEE) în primul semestru al anului 2021 au scăzut cu 22% în comparație cu aceeași perioadă a anului anterior. Dezvoltarea imobiliară, investițiile și finanțările în sectorul imobiliar au fost afectate de efectele pandemiei asupra economiei mondiale, dar, conform rezultatelor ultimei ediții a Barometrului KPMG privind Creditarea Imobiliară ("KPMG's Property Lending Barometer" – PLB), un studiu anual care cuantifică apetitul finanțatorilor în ceea ce privește creditarea pe piețele imobiliare ale CEE, împrumuturile imobiliare au avut o importanță sporită în 2021 întrucât, pe de o parte, portofoliile de finanțare imobiliară se deteriorează iar, pe de altă parte, condițiile de piață continuă să se îmbunătățească treptat. Tranzacțiile imobiliare în CEE s-au ridicat la 4,9 miliarde de euro în primul semestru al anului 2021, 80% din acestea fiind legate de trei țări din regiune: mai mult de jumătate din sumă provine din Polonia (53%), urmată de Cehia și Ungaria, cu 18% și, respectiv, 13%. Slovacia, România și Ungaria au continuat să crească în primul semestru al anului 2021, în timp ce Bulgaria și Cehia au înregistrat cele mai accentuate scăderi ale activității de investiții, de la an la an. Între timp, potrivit respondenților studiului, clasa de active rezidențiale a devenit cea mai atractivă pentru majoritatea finanțatorilor din regiune la un an după izbucnirea pandemiei de COVID-19, depășind segmentul industrial/logistic, care, în plină pandemie, devansase clasa de active reprezentând spații de birouri în anul 2020.

În ceea ce privește evoluțiile recente în domeniul imobiliar și al împrumuturilor imobiliare în România, Ori Efrain, Partener, Head of Real Estate, KPMG în România spune: „Anticipând recuperarea post-COVID, piața imobiliară din România a câștigat teren nou, alimentat de optimism și de o îmbunătățire generală a economiei. Conducând avansul, piața logistică și industrială și-au menținut rata de creștere, în timp ce apetitul crescând pentru proprietăți rezidențiale premium a încurajat un avans semnificativ pe piață. Privind în perspectivă, investitorii și-au recâștigat încrederea pierdută în 2020 și ar putea relua proiectele întrerupte în timpul pandemiei, stimulând o tendință ascendentă pentru piața imobiliară din România". La rândul său, Daniel Pană, Partener Consultantă Fiscală, KPMG în România, adaugă: "Având în vedere contextul mai larg al pieței imobiliare din regiunea Europei Centrale și de Est (ECE), România este printre puținele țări care au înregistrat creșteri în prima jumătate a anului 2021, comparativ cu perioada similară din 2020, inclusiv în ceea ce privește randamentele din sectorul clădirilor de birouri premium. Va fi interesant de urmărit dacă România va păstra trendul pozitiv pe termen mediu sau dacă se va alinia la evoluția preponderentă din ECE". Rezultatele studiului sunt interesante inclusiv pentru operatorii de leasing financiar, în condițiile în care finanțarea imobiliară reprezintă circa 10-15% din total portofoliu de leasing pe piața din România. (CP)

MANAGEMENT CONSECVENT

Jucător independent de 15 ani

În decembrie 2006, erau semnate actele de constituire a IMPULS-Leasing România (autorizată de BNR în aprilie 2007), una din cele șase filiale ale grupului austriac IMPULS-Leasing International GmbH, ca expresie a unui plan de dezvoltare a acestuia pe termen lung în Europa de Est. Unic finanțator al grupului este Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, care activează atât în țara noastră cât și în Austria, Germania, Cehia, Slovacia, Croația și Polonia.

Pe lângă sediul central din București, IMPULS-Leasing România deține în prezent nouă filiale locale care deservește principalele zone de business ale țării – Brașov, Cluj, Constanța, Craiova, Galați, Iași, Ploiești, Sibiu și Timișoara – acoperirea națională fiind în continuare un obiectiv strategic al companiei. De la înființare și până astăzi, compania are semnate peste 100.000 de contracte de leasing financiar. Specializată în leasing pentru autovehicule, IMPULS-Leasing România este un jucător independent ce nu are în spate o bancă și care ani de-a rândul a deținut poziția secundă în piața de leasing financiar din țara noastră. De la înființare și până astăzi, director general al companiei este Răzvan Diaconescu, sociolog prin diplomă dar în fapt un manager cu o experiență de 20 de ani pe piața de leasing, care a răspuns cu un comentariu solicitării revistei noastre de a marca împlinirea unui deceniu și jumătate de la constituirea companiei, respectiv de la înscrierea acesteia la Registrul Comerțului.

„În primele 9 luni ale acestui an, am reușit să creștem numărul finanțărilor față de aceeași



perioadă a anului 2020, dezvoltând produse împreună cu partenerii pe care îi avem astfel încât utilizatorii să beneficieze de cele mai bune

oferte de finanțare, subliniază Răzvan Diaconescu, Director General, IMPULS-Leasing România, care adaugă: “Cele mai multe finanțări de leasing, vizibil în creștere față de anii anteriori, au fost cele din sectorul de transport de mărfuri la nivel local. Și pentru noi, procesul de digitalizare a adus o ușurință în finanțare (în relația finanțator-dealer-client), fapt ce ne determină să dezvoltăm și mai mult sistemul nostru de lucru intern și relația cu colaboratorii. Chiar și în condiții de pandemie, la nivel de companie, nu au existat finanțări neperformante deoarece clienții noștri au reușit să-și gestioneze foarte bine resursele financiare și de business. Spre deosebire de anii anteriori, în 2021 am simțit o creștere la nivelul finanțărilor de mașini premium dar asta pentru că avem produse de așa natură configurate încât ne permit să acordăm clienților leasing financiar la costuri avantajoase chiar și pentru bunurile auto scumpe. Pentru viitorul an, ne propunem să menținem ritmul de creștere al companiei, în condițiile în care dezvoltăm continuu produse de finanțare flexibile împreună cu partenerii noștri”.

Coralia Popescu

Cum stăm cu înmatriculările de autovehicule

În primele zece luni din 2021 s-a înregistrat o evoluție mixtă a înmatriculărilor de autovehicule în România, majoritatea lunilor cunoscând din acest punct de vedere o creștere semnificativă față de 2020, dar prin raportare la o bază foarte mică în 2020, pe perioada stării de urgență. De altfel, aceasta este una dintre explicațiile faptului că, în general, evoluția din acest an a principalilor jucători de leasing de pe piața locală, cu portofolii extinse de autovehicule, a fost cu mult mai bună decât cea din 2020. După primele zece luni din 2021, conform statisticii Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile – APIA, înmatriculările de autoturisme noi (care reprezintă peste 80% din total) au înregistrat o simbolică creștere de 0,7% față de aceeași perioadă din 2020. Un top 5 al înmatriculărilor de autoturisme, pe marci, în perioada prezentată, indică „Dacia”, pe primul loc, urmată de Hyundai, Toyota, Volkswagen și Renault (după care

vine la foarte mică distanță, în poziția a 6-a, Ford). Modelul cel mai popular rămâne „Dacia Logan”, cu aproape 11.000 de unități înmatriculate în România în primele zece luni din acest an. Achizițiile de autoturisme „verzi” au performanță în 2021, numărul acestora aproape dublându-se comparativ cu situația vânzărilor de profil din perioada similară a anului trecut. În acest context, este de remarcat creșterea importanței a autoturismelor plug-in hybrid. Marca „Volkswagen” ocupă prima poziție în top-ul mărcilor auto electrice, „Mercedes Benz” se distinge pentru plug-in hybrid, iar „Toyota” pentru full hybrid. În ceea ce privește tipul proprietarului, 55% din achizițiile de autoturisme au fost realizate de companii, iar restul, de 45%, de persoane fizice. Autovehiculele comerciale ușoare au cunoscut la rândul lor o creștere de aproape 22%, majoritatea mărcilor și modelelor fiind în teritoriu pozitiv în raport cu perioada similară din 2020. (CP)

REZULTATE DEOSEBITE

Aproape ne-am dublat volumele față de anul trecut

Interviu cu Bob de Man, Director General, Raiffeisen Leasing

Faptul că pandemia nu a frânat ci, din contră, a dinamizat piața de leasing financiar din România ne este confirmat și de evoluția Raiffeisen Leasing, care aproape și-a dublat anul acesta volumele de finanțare față de 2020. Noile sale finanțări au susținut procese investiționale derulate în unități de producție (prelucrarea metalului și a lemnului), în transporturi, logistică, agricultură și industria alimentară. Cadrul general și cel specific în care s-au desfășurat anul acesta finanțările companiei ne sunt schițate în continuare de Directorul General, Bob de Man, belgian de origine, venit în România în 2004 și CEO al companiei din 2017.

Ca business, cum s-a prezentat pentru Raiffeisen Leasing 2021, al doilea an de încercare al pandemiei în curs?

Anul 2021 s-a dovedit a fi incredibil de bun în toată impredictibilitatea sa. Aproape ne-am dublat volumele față de anul trecut. Am redus incertitudinile prin acțiuni ferme de susținere a clienților și a business-ului nostru. Am investit multă energie și timp pentru a comunica îndeaproape cu clienții, pentru a le înțelege nevoile actuale și planurile de viitor, pentru a le fi alături și a-i susține, așa cum am făcut-o și până acum, prin „leasing așa cum trebuie”, deviza noastră devenită deja cunoscută. Din 2021 vom rămâne așadar cu amintiri frumoase, cu proiecte de business foarte interesante și importante, pe care le-am finanțat, dintr-o varietate de domenii de activitate, cu impact direct în economie.

Ne atrag provocările și ne place să ne implicăm în finanțarea afacerilor inteligente, cu viziune și care includ, în procesul de luare a deciziilor de investiții, componenta de sustenabilitate. La nivelul Grupului Raiffeisen avem o strategie foarte clară în direcția finanțării afacerilor responsabile. Susținem principiile Environmental-Social-Governance (ESG), adică mediu – impactul pe care activitatea companiei o are asupra mediului înconjurător, social – relația companiei cu stakeholderii (angajați, clienți, comunitate) și guvernanta – măsura în care compania dă curs cerințelor de guvernanta



(leadership, respectarea normelor, drepturile acționarilor etc).

Am continuat să finanțăm domeniile transporturi, logistică, producție, prelucrarea metalelor, prelucrarea lemnului, agricultură și industria alimentară, unde am căutat să identificăm componenta de sustenabilitate, atât pentru mobilitate cât și pentru liniile de producție ale clienților noștri.

Sunteți un activ promotor al investițiilor în digitalizarea procesului de finanțare, în optimizarea relației finanțator în leasing-client. Ce noutăți au intervenit în domeniu anul acesta?

Adoptarea celor mai noi tehnologii și, respectiv, digitalizarea proceselor operaționale, reprezintă aspecte deosebit de importante pentru noi, prin eficiența și simplificarea pe care o aduc clienților. Anul 2021 a reprezentat o continuare naturală a planului de digitalizare pe care l-am pornit încă de la începutul mandatului meu și am reușit să lansăm noi proiecte (precum noul chatbot „Ioana”, integrat în site-ul companiei), cu o dublă finalitate: în scopul colectării și al facilitării unor oportunități noi de business pentru vânzări din partea clienților interesați și în ideea îmbunătățirii comunicării și servisirii clienților existenți. De asemenea, pe zona de CRM Sales, am continuat investițiile începute anul trecut într-o platformă accesibilă din cloud, de tip CRM, conectată la sistemele de back office, pentru îmbunătățirea activității forței de vânzări, în vederea satisfacerii nevoilor clienților.

Procesul de digitalizare va continua prin platforme omnichannel, soluții front-end, tool-uri de ofertare și aprobare rapidă, împreună cu multe alte proiecte în această zonă, la care am lucrat în 2021 și pe care le

vom aduce în atenția clienților noștri cât mai curând.

Pandemia a influențat sau nu situația finanțării neperformante ale companiei și nivelul costurilor la client?

În 2021, majoritatea clienților noștri care au beneficiat în anul anterior de măsuri- suport, de moratoriu public sau privat, au revenit la un

flux normal de rate de leasing, prezentând un comportament bun la plată. Pe un fond pandemic încă existent, dinamica susținută a economiei s-a reflectat și într-o evoluție foarte bună a întregului nostru portofoliu iar rata creditelor neperformante a fost într-o continuă scădere față de anul anterior.

După cum se știe, costurile finanțării în leasing sunt conectate la evoluția factorilor macroeconomici și ale ratelor de referință

pentru leu și euro, monedele în care se acordă finanțările în leasing financiar. În prezent, se constată creșterea ROBOR, odată cu ascensiunea susținută a inflației. Vom vedea cum se vor întâmpla lucrurile din acest punct de vedere dar nu trebuie să scăpăm din vedere rata inflației.

Coralia Popescu

Din 2022, noua raportare fiscală și contabilă SAF-T

Ordinul 1783/2021 privind raportarea SAF-T către ANAF, obligație a tuturor firmelor din România, inclusiv instituții financiare nebancale, document recent apărut, menționează informațiile care trebuie declarate, modelul de raportare, procedura, condițiile, termenii și datele de transmitere ale acestora. Instituțiile financiare nebancale, deci și companiile de leasing financiar, ce vor fi încadrate la data de 31 decembrie 2021 în categoria marilor contribuabili, au obligația de depunere a noului tip raportare începând cu data de 1 ianuarie 2023. Noul standard de control fiscal SAF-T, armonizat cu cel specific Uniunii Europene, va deveni însă operațional în România la începutul anului viitor, etapizat, pe categorii de firme. Majoritatea companiilor din țara noastră (82%), respondente la un sondaj realizat de PricewaterhouseCoopers România, sunt familiarizate cu noua raportare privind fișierul standard de control fiscal (SAF-T), ce va deveni obligatoriu din 2022, deși au încă neclarități, și doar 8% au precizat că știu exact ce au de făcut conform noilor prevederi legale. Deși obligația va intra în curând în vigoare pentru unii contribuabili, 42% dintre respondenți spun că nu au făcut niciun demers pentru noua raportare, în timp ce 22% declară că se află în proces de identificare a unei soluții IT, iar alți 22% că au discutat până acum cu diverși consultanți. Una dintre concluziile sondajului este aceea că o mare parte din firmele din România nu sunt încă pregătite pentru această schimbare. "Principalul rol al fișierului SAF-T este de a standardiza transferul de informații între administrațiile fiscale și contribuabili, iar experiența altor state membre ale Uniunii Europene ne arată că adoptarea acestei raportări va aduce numeroase beneficii atât companiilor, cât și administrației fiscale, precum: reducerea timpului aferent efectuării inspecțiilor fiscale, inclusiv al rambursărilor de TVA, eliminarea inechităților privind abordarea în cadrul controalelor fiscale, prin adoptarea unor proceduri mai transparente sau descurajarea concurenței neloiale pe piață. Prin implementarea SAF-T, România va face un pas important în programul de

modernizare și de digitalizare a ANAF, necesar pentru îmbunătățirea capacității de colectare a TVA și a celorlalte taxe și impozite", consideră Daniel Anghel, Partener și Lider al Departamentului de Consultanță Fiscală și Juridică, PwC Romania.

În ceea ce privește calendarul pregătirii pentru implementare, 14% dintre companiile respondente spun că vor fi gata să depună fișierul până pe 28 februarie 2022, în timp ce 39% îl vor putea transmite până la 31 iulie 2022, 31% după 1 august anul viitor și 16% în 2023.

ANAF a publicat recent ordinul 1783/2021 pentru implementarea SAF-T care conține: natura informațiilor care trebuie declarate, modelul de raportare, procedura, condițiile, termenii și datele de transmitere. Obligația de raportare contabilă după criteriile SAF-T, respectiv fișierul cu informațiile necesare, vor fi depuse în format electronic, începând cu 1 ianuarie 2022 - pentru contribuabilii mari care au făcut parte din această categorie și în acest an - 1 iulie 2022 - pentru contribuabilii mari care nu au făcut parte din această categorie în 2021 - din 2023 - pentru companiile mijlocii și instituțiile de credit, instituțiile financiare nebancale și societățile de asigurări, iar din 2025 pentru firmele mici. Surse avizate din piață sunt de părere că prin trecerea la SAF-T (fișierul-standard de audit și taxe) România se îndreaptă rapid către raportarea în format digital a informațiilor fiscale și contabile, ceea ce ar reprezenta intrarea într-o nouă eră, cea a digitalizării, a relației firmelor din România cu autoritățile fiscale. Noul standard internațional de raportare, care presupune automatizarea raportărilor, este și o modalitate de scădere a costurilor elaborării acestora, de prevenire a creșterii inerente a cheltuielilor cu forța de muncă. Cel mai probabil, mai spun specialiștii în domeniu, o parte din obligațiile de raportare pot fi automatizate în prezent, dar multe dintre acestea vor putea fi automatizate, măcar parțial, în viitor. Este de văzut care dintre firmele din piață vor fi active în crearea unor soluții de automatizare a proceselor de raportare fiscală și contabilă. (CP)



"Două treimi dintre respondenții sondajului realizat de PwC au arătat că principalul motiv pentru pregătirea insuficientă a firmelor din România în vederea respectării termenului legal de depunere a noului format de raportare SAF-T este timpul necesar pentru adaptarea sistemelor ERP. Pentru a putea demara noua raportare, companiile trebuie să identifice în sistemele proprii elemente obligatorii solicitate prin acest fișier, să-și alinieze datele la noile cerințe și să pregătească fișierele pe structura și formatul solicitate de ANAF".

Anca Macovei,
Director Tax Technology, PwC România

CARACTERISTICĂ 2021

Creștere accelerată a cererilor de leasing

Interviu cu Ionuț Morar, Director General, BT Leasing

BT Leasing a înregistrat în primele nouă luni din 2021 o valoare a bunurilor finanțate de aproximativ 720 mil. lei, sensibil mai mare decât cea consemnată în perioada similară din 2020. Cu un portofoliu centrat pe auto în proporție de circa 80%, compania se implică de asemenea în finanțarea de echipamente și utilaje moderne. Pe acest fond de dezvoltare accelerată a companiei, în 2021, Banca Transilvania a achiziționat entitățile cu brandul Idea în România, inclusiv Idea Leasing. La data redactării interviului de față nu ne-au fost însă oferite informații suplimentare despre această tranzacție, aprobată recent de BNR și Consiliul Concurenței, precum și despre organizarea de viitor a companiei rezultate. În schimb, sunt abordate alte subiecte de actualitate, ce țin de evoluția BT Leasing în 2021.

În al doilea an al pandemiei, cum s-a implicat BT Leasing în susținerea mediului de afaceri din România?

Contrar previziunilor pesimiste din trecut și incertitudinilor generate de pandemia COVID-19, 2021 a reprezentat un an bun pentru mediul de business în majoritatea sectoarelor de activitate, astfel că am avut parte de o creștere accelerată a cererilor de leasing din partea clienților. În primele nouă luni ale acestui an, valoarea bunurilor finanțate a fost de aproximativ 720 mil. lei, cu 74% mai mare decât în perioada similară a anului precedent, ceea ce denotă implicarea din ce în ce mai mare a BT Leasing în susținerea mediului antreprenorial din România.

Am fost printre puținele companii de leasing care am derulat tranzacții prin Programul IMM Leasing de Echipamente și Utilaje, încurajând clienții să adere la acest program și sprijinindu-i să beneficieze de facilitățile oferite de statul român, în speță de subvenționarea cu 50% a dobânzii din primele opt luni de contract.

Care sunt sectoarele-cheie de care se leagă anul acesta finanțările în leasing financiar ale companiei?

Finanțările noastre au fost orientate cu precădere către sectorul micro și cel al IMM-urilor, iar ca tip de activ finanțarea auto a fost preponderentă, depășind 80% din business. La nivel strategic, am promovat investițiile în mașini electrice și hibride cu tehnologii plug-in

și am creat produse dedicate cu costuri mai mici decât cele standard, precum și campanii punctuale cu dobândă zero. Astfel, una din patru mașini finanțate în 2021 a fost „green”. Ne dorim să accelerăm acest trend în viitor și să ne implicăm activ în alte proiecte de finanțare a tehnologiilor pentru combaterea efectelor schimbărilor climatice. Cred sincer că viitorul nostru depinde de o planetă sănătoasă, iar provocările actuale legate de climă și mediu necesită un răspuns urgent și ambițios.

În 2021, care au fost rezultatele concrete ale digitalizării în organizarea internă a companiei și la nivel de client?

Criza generată de pandemia de COVID-19 a accelerat anumite proiecte de digitalizare și automatizare demarate de multă vreme, dar care progresau mai lent. De asemenea, ne-a determinat să explorăm noi perspective, cum ar fi implementarea muncii la distanță. În relația cu clienții, am reușit să ne adaptăm rapid sistemele IT și să regândim procesele într-un mod mai fluid, cu focus pe fiabilitate, eficiență și pe experiența utilizatorului. Avem o platformă online pentru gestiunea contractului de leasing, prin care sunt furnizate instant toate detaliile despre facturi și bunurile luate în leasing. De asemenea, clienții își pot genera singuri și în mod automat toate documentele necesare în relația cu diverse autorități (autorități vamale, primărie, societăți de asigurări, poliție etc.) și au la dispoziție



calcul de rambursare anticipată. Toate solicitările prin aplicație sunt tratate cu prioritate de echipa noastră.

Lucrăm și la un produs de leasing full-online pentru finanțarea auto. Este vorba despre un produs standardizat de leasing rapid care se pretează la o automatizare integrală. Însă, lucrurile trebuie adaptate în permanență având în vedere cerințele de securitate și conformare legate de GDPR, protecția consumatorului, AML și KYC.

Unul dintre riscurile financiare induse de orice criză, inclusiv cea pandemică, îl reprezintă alterarea calității portofoliului de finanțări și a comportamentului de plată al clientului. Ați resimțit sau nu aceste efecte la BT Leasing?

Evoluția bună la nivel macroeconomic din acest an, lichiditatea sectorului bancar, precum și continuarea programelor guvernamentale au contribuit la restabilirea gradului de încredere la nivel de piață și au făcut ca leasingul neperformant să se mențină la un nivel redus, în cazul BT Leasing chiar mai mic decât în 2020. De altfel, clienții care au solicitat în 2020 suspendarea plății ratelor pe o perioadă de până la nouă luni, în baza OUG 37, în 2021 mare parte dintre aceștia au dorit reluarea plăților și foarte puțini, sub 15 la număr, au optat pentru prelungirea perioadei de amânare.

Cum vedeți interesul companiilor din România pentru investiții, implicit pentru finanțarea acestora în leasing în următoarea perioadă?

Ultimii ani au fost marcați de valorile mici ale ROBOR sau chiar negative în cazul EURIBOR ceea ce a influențat pozitiv costurile de finanțare pentru clienți. Cred că a fost cea mai bună perioadă pentru investiții din perspectiva costurilor, însă, pe fondul creșterii accelerate a inflației, e clar că va urma o perioadă de majorare a indicilor EURIBOR-ROBOR, cu impact similar asupra dobânzilor practicate de instituțiile de finanțare. Probabil, apetitul clienților pentru investiții noi se va mai reduce în viitorul apropiat, influențat fiind și de alți factori: criza cipurilor din piața auto, întârzierea termenelor de livrare pe fondul blocajelor din fluxul de aprovizionare, valul al patru-lea al pandemiei etc. Însă, în opinia mea, atâta timp cât rentabilitatea investiției este peste costul finanțării, proiectele investiționale nu ar trebui

stopate ci continuate, pentru că fără investiții permanente în echipamente performante și tehnologii mai noi pierzi în eficiență iar evoluția companiei este afectată.

Care sunt ideile-țintă în jurul cărora se va concentra strategia de business a companiei în viitorul an?

Ne dorim să ne implicăm activ în societatea românească și vom continua să finanțăm companiile din România în special din zona IMM-urilor, dar și a persoanelor fizice, sector care apelează tot mai mult la leasing financiar pentru finanțarea achizițiilor auto. Prin tot ceea ce vom face vom avea ca scop facilitarea accesului la tehnologii eficiente și vom accelera proiectele investiționale cu focus pe digitalizare și automatizarea de procese pentru o oferi o experienta cât mai bună clienților care aleg serviciile noastre.

Coralia Popescu

Achiziție

La final de octombrie a.c., Banca Transilvania anunțat că a finalizat achiziția acțiunilor deținute de grupul polonez Getin Holding la Idea Bank, Idea Leasing și Idea Broker de Asigurare, după ce a primit recent aprobările din partea BNR și a Consiliului Concurenței.

BT a făcut public acest demers la început de iunie a.c., valoarea tranzacției fiind de 213 mil. lei (43 mil. euro). Companiile din România aflate sub brandul Idea înseamnă la sfârșitul anului trecut 2,85 miliarde lei active totale, peste 60.000 de clienți, 530 de angajați și 46 de unități teritoriale.

Istoria Idea Leasing România a început în anul 2000, când a fost înființată compania VB Leasing România (subsidiară a unei firme austriece recunoscute pe piața europeană), care s-a dezvoltat pe măsură ce piața de leasing din țara noastră a luat amploare. A fost una dintre primele instituții financiare nebancale profilate pe leasing financiar care s-au extins la nivel național prin construirea, în perioada 2004-2005, a unei rețele teritoriale menite să aducă serviciile de leasing mai aproape de clienții și partenerii de business ai companiei. Expansiunea rețelei teritoriale de filiale VB Leasing România a continuat, ajungând în 2014 la un număr de nouă – București, Brașov, Timișoara, Constanța, Cluj, Iași, Craiova, Sibiu, Ploiești. În 2014, acționarul VB Leasing România (VB International Holding GmbH) a vândut în totalitate acțiunile către Getin Holding, care a devenit, din 1 septembrie 2014, acționarul principal al Idea Leasing. La sfârșitul anului 2019, rețelei sale teritoriale i-a fost adăugată filiala de la Brăila. Portofoliul companiei s-a axat în timp pe leasing auto, completat de leasing de echipamente pentru agricultură, construcții și sectorul medical. În ultimii ani, digitalizarea a constituit una dintre orientările strategice ale companiei, dublată de deschiderea către medii de afaceri noi, cum ar fi domeniul medical. (CP)

Profil

Cu 26 de ani de experiență în vânzarea de servicii financiare, BT Leasing Transilvania, parte a Grupului Financiar Banca Transilvania, este o companie cu capital integral românesc, cu rădăcini încă din 1995, când se constituia sub denumirea LT Leasing Transilvania. În același an, creștea numărul său de acționari prin admiterea de noi membri printre care Banca Transilvania. În noiembrie 2002, Banca Transilvania devine unic acționar și are loc schimbarea denumirii societății în BT Leasing Transilvania. În anii următori, se înregistrează o extindere a activității în principalele centre economice ale țării și este deschis punctul de lucru București. Harta sediilor teritoriale BTL cuprinde la ora actuală, pe lângă Cluj, unde se află sediul central, localitățile Călărași, Tg. Jiu, Galați, Bacău, Rm. Vâlcea, Timișoara, Suceava, Sibiu, Satu Mare, Ploiești, Tg. Mureș, Iași, Oradea, Arad, la care se adaugă reprezentanțe zonale pentru județele Dolj, Olt, Teleorman, Sălaj, Alba, Hunedoara, Mureș, Harghita, Brașov, Covasna, Buzău, Vrancea și Giurgiu, precum și pentru orașul Turda.

În timp, BTL a beneficiat de linii de credit din partea BERD și a Uniunii Europene, facilități care se adresează întreprinderilor mici și mijlocii. Compania s-a dezvoltat constant de-a lungul ultimilor ani și a câștigat cotă de piață, intrând în top 5 companii de leasing financiar din România. BT Leasing și ERB Leasing au fizionat cu ceva timp în urmă și au devenit o singură companie – BT Leasing. De menționat că ERB Leasing a fost achiziționată de Banca Transilvania de la Eurobank Group, odată cu Bancpost și ERB Retail Services. La 30 iunie 2021, BT Leasing avea active totale de 1,15 mld. lei. Achiziționarea Idea Leasing va reprezenta o nouă etapă, superioară, în dezvoltarea și consolidarea BT Leasing. (CP)

TREND ÎN PIAȚĂ

Interes deosebit pentru noile modele electrice

BMW Group România a cunoscut în 2021 o creștere susținută a vânzărilor, numărul total de contracte de leasing încheiate înregistrând un salt de două cifre. Amănunte legate de evoluția serviciilor sale de finanțare în anul ce se va încheia în curând aflăm de la Alexandru Șeremet, Corporate Communication Manager, BMW Group România.

„Contextul general este unul foarte volatil: alături de situația pandemică, problemele de aprovizionare globală au afectat producția de automobile și au întârziat livrările, ne spune sursa citată. Lipsa ofertei pe piață, a făcut cererea să fie mult mai vizibilă și cei care au putut să răspundă rapid au avut oportunitatea să intre pe un trend crescător. La nivel de vânzări, BMW este într-o creștere susținută pe primele zece luni din 2021, cu un plus de 19,5% în ceea ce privește înmatriculările, cu un total de 2.844 unități, în timp ce mașinile MINI au rămas cam la nivelul din 2020, cu un total de 212 unități, cu patru mai puțin ca anul trecut. Avansul este reflectat de numărul total de contracte de leasing care a crescut cu 18% în aceeași perioadă. În acest an, am lansat noul BMW iX3, primul SUV electric al mărcii. Alături de modelul compact BMW i3, BMW a înregistrat 103 livări de modele electrice în primele nouă luni ale anului, ceea ce ne plasează pe primul loc în segmentul premium și pe locul al cincilea în clasamentul general. Ne pregătim de lansarea pe piață a BMW iX, cel mai sofisticat model electric al mărcii, dar și a primului sedan din segmentul mediu electric - BMW i4. Pentru ambele modele avem un răspuns excelent: câteva zeci de comenzi ferme pentru fiecare, cu mai multe luni înainte de lansare. Până la finalul anului viitor, vor fi prezentate și alte modele electrice, printre care versiunea electrică a BMW X1 și BMW Seria 7. Modelele plug-in hybrid moderne, cu o autonomie reală în utilizarea zilnică de peste 35-40 km (până la 70-90 km în cazul X5), sunt în continuare o tehnologie de tranziție relevantă la condițiile pieței și infrastructurii existente. În primele nouă luni ale anului au fost înmatriculate 245 modele plug-in hybrid BMW. Până la final de an



estimăm că unul din cinci modele înmatriculate de BMW în 2021 va fi o mașină electrică sau plug-in hybrid. Considerăm că pentru achiziția de automobile electrice, soluțiile de încărcare rămân o mare provocare. Infrastructura publică este necesară pentru a asigura deplasările interurbane, dar într-o cotă foarte mare clienții încărcă cu precădere de acasă sau de la birou, acolo unde mașina staționează perioade mari de timp (o serie de studii plasează cifra la 70% din totalul încărcărilor). În acest context, dincolo de infrastructura publică, este foarte important să vorbim de soluții de încărcare private. Toate acestea sunt elemente foarte importante în dezvoltarea viitoare a pieței de automobile electrice.

Cât privește digitalizarea, BMW Group România a continuat să introducă servicii și soluții noi, atât la nivel de grup, cât și specific în țara noastră. Aplicațiile „MyBMW” și „MINI” permit acum o conectare și mai bună cu automobilul. Dincolo de informații precum numărul de kilometri, încărcare sau nivel de combustibil în rezervor, clientul poate încuia automobilul, claxona sau aprinde farurile pentru a găsi mașina mai ușor, poate face o programare în service la unul din dealerii autorizați ai mărcilor de profil, chiar cu selectarea intervalului orar disponibil sau realiza un software update pentru automobil. La nivel local, a fost integrat în site un configurator de servicii de finanțare, iar în service clienții pot preda și prelua cheia automobilului dintr-un box special, cu deblocare printr-un cod primit pe telefonul mobil, fără a mai fi nevoie de contact direct cu recepționarul de service, pentru mai multă flexibilitate, dar și pentru a asigura distanțare socială atunci când este nevoie. În acest cadru bine definit de organizare internă, strategia de business a Grupului pe piața din România pentru viitorul an stă însă sub semnul unor necunoscute de ordin general. „Observăm un interes deosebit pentru noile modele electrice pe care le importăm pe piață, iar următorii ani cred că vor aduce o creștere graduală a cotei de automobile electrice și electrificate. În acest context, este important de înțeles că tranziția se va face în ritm rapid, dar nu peste noapte. Aceasta înseamnă că automobilele cu motoare cu ardere internă sunt încă relevante, atât din perspectiva cererii, cât și din cea a limitărilor de infrastructură, infrastructură care trebuie să evolueze odată cu trecerea timpului”, conchide Alexandru Șeremet.

Coralia Popescu

CONSTANȚĂ

Am înregistrat o evoluție peste așteptări

Interviu cu Okan Yurtsever, Director General, Garanti BBVA Leasing

De anul 1998 își leagă numele, prin lansarea activității, compania Motoractive, care din 2011 este cunoscută sub brandul Garanti Leasing, iar mai nou de Garanti BBVA Leasing. În 2021, evoluția finanțării la nivel de companie a fost superioară previziunilor de business de la începutul anului, în condițiile în care au intrat la finanțare inclusiv proiecte de investiții amânate în 2020 din cauza pandemiei. Sectoarele construcții și logistică sunt cel mai bine reprezentate în seria noilor finanțări asigurate de Garanti BBVA Leasing. Pentru 2022, conducerea companiei ia în calcul mai multe scenarii de business, toate având însă ca punct comun finanțarea economiei și a antreprenorilor locali într-o manieră sustenabilă.

Revista noastră urmărește de ani de zile evoluția pieței locale de leasing, inclusiv a companiei pe care o conduceți. Cum ați defini anul 2021 pentru business-ul desfășurat de Garanti BBVA Leasing?

Lumea se confruntă cu pandemia de mai bine de un an și jumătate, iar virusul continuă să se răspândească. Totuși, 2021 a readus speranța și optimismul, iar noua normalitate arată mai bine în acest an, din punct de vedere economic. În primele nouă luni, am înregistrat o evoluție peste așteptări, în condițiile în care bugetele estimate au fost și ele optimiste. Totuși, trebuie menționat că această dezvoltare include și multe dintre proiectele clienților noștri planificate pentru 2020, care au fost amânate din cauza incertitudinilor cauzate de pandemie. Majoritatea acestor proiecte au fost finalizate sau urmează să fie încheiate în timpul rămas până la sfârșitul anului.

Cu toate acestea, odată cu debutul celui de-al patrulea val al pandemiei de coronavirus și impunerea noilor restricții, nu putem prezice cum se va încheia acest an. Tot ce putem face acum este să urmărim cu atenție evoluția pandemiei și efectele economice care pot apărea.

Dacă ne referim la sectoarele finanțate în leasing, spre ce anume s-a îndreptat cu precădere cererea în 2021?

Garanti BBVA Leasing este unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața de leasing din România. Astfel, în cei peste 20 de ani de activitate, ne-am constituit un portofoliu



important de clienți din toate sectoarele. Dar dacă ar fi să numesc cele mai active sectoare în 2021, aș spune că în top sunt construcțiile, urmate îndeaproape de logistică. Pe de altă parte, HoReCa a fost cel mai puțin dinamic, fiind unul dintre sectoarele grav afectate de criza coronavirusului.

Ce noutăți au intervenit în ultima perioadă în procesul de digitalizare a companiei?

Tehnologia a avansat într-un ritm alert în ultimul an și jumătate, după ce regulile de

distanțare socială adoptate de autoritățile române au dus la o nevoie mult mai mare de digitalizare și alfabetizare digitală.

Noi, echipa Garanti BBVA Leasing, în linie cu Grupul Garanti BBVA, am lucrat îndeaproape cu beneficiarii finanțării noastre pentru a înțelege mai bine cerințele acestora și am depus toate eforturile pentru a găsi soluții digitale, care ne-au ajutat să răspundem nevoilor clienților noștri și să-i menținem protejați. Din feedback-ul primit, am înțeles că nevoile lor digitale sunt dinamice, așa că ne-am adaptat strategia privind digitalizarea, incluzând un pachet mai complex de produse și servicii.

Digitalizarea este un proces continuu de facilitare a accesului clienților noștri la soluții de finanțare și de îmbunătățire a relației post-vânzare. Suntem în continuare preocupați de acest subiect și căutăm variantele optime pentru toți beneficiarii.

Orice criză, inclusiv cea actuală, naște situații-limită care necesită măsuri deosebite. Ce ne puteți spune despre situația finanțării neperformante la nivelul companiei?

O parte din strategia noastră a fost să ne echilibrăm portofoliul cu finanțări din toate sectoarele și cu active reprezentând cele trei mari categorii finanțabile în leasing financiar: auto, echipamente și imobiliar. Și pentru că am fost constanți în strategia noastră, cuantumul finanțării neperformante din 2021 a fost similar cu cel de dinainte de pandemie.

În 2020, am înregistrat o ușoară creștere a acestui indicator, generată în principal de HoReCa, dar situația s-a îmbunătățit în acest an.

De pe poziția finanțatorului cu multă experiență în leasing, cum comentați evoluția costurilor în domeniu la nivel de client în 2021 și care credeți că sunt perspectivele acestora în următoarea perioadă?

Costurile de finanțare suportate de clienți au continuat să scadă în 2021, la fel ca în anii precedenți. Cu toate acestea, având în vedere

contextul actual al inflației la nivel mondial, există premise ca trendul de scădere al ratelor dobânzilor să se inverseze, cel puțin pe termen scurt, în special pentru finanțările în moneda locală.

Cu o pondemie în derulare care a generat inclusiv dezechilibre economice, care va fi strategia companiei în materie de finanțare pentru 2022?

Pe fondul evoluției imprevizibile a pandemiei de coronavirus în România și a

absenței previziunilor pe termen lung, va exista în continuare un sentiment de prudență în rândul tuturor jucătorilor de pe piața de leasing financiar. Pe scurt, gradul de predictibilitate a variației unui buget este strâns legat de evoluția pandemiei, mai ales la nivel local. Prin urmare, lucrăm deja la mai multe scenarii pentru anul viitor. Toate sunt concentrate în jurul strategiei noastre de a finanța economia și antreprenorii locali într-un mod sustenabil.

Coralia Popescu

Creștere nesemnificativă a vânzărilor auto în acest an

România va înregistra în acest an o creștere de doar 0,7% a vânzărilor de autoturisme și vehicule comerciale ușoare noi, respectiv 142.000 de unități, dar pe termen mediu va putea depăși recordul înregistrat în 2019, reiese din raportul Autofacts realizat în țări ale Europei Centrale de PricewaterhouseCoopers - PwC, pe baza datelor companiei internaționale de cercetare de piață IHS Markit. Astfel, se estimează că vânzările auto de pe piața românească vor avansa cu circa 46% până în 2024, comparativ cu acest an, reprezentând cea mai mare creștere dintre cele cinci state analizate în raport: Slovacia (40%), Polonia (20%), Cehia (15,5%) și Ungaria (15%). Raportul Autofacts estimează că Polonia va încheia anul 2021 cu o creștere de 6,5% a vânzărilor auto noi, urmată de Cehia, cu 5,9%, și Ungaria, cu 1,06%. Singura piață pentru care se estimează o scădere, de 2,4%, este Slovacia. Per total, perspectivele de vânzări din cele cinci state vor fi determinate în principal de disponibilitatea produselor și de modul în care evoluează pandemia. Analiza PwC -Autofacts indică un plus de 5% față de 2020, la 1,1 milioane de mașini vândute.

Evoluția producției în România și previziuni

După un declin de 11% a producției auto în 2020, estimările Autofacts și IHS arată o creștere de aproximativ 5% în acest an, la 461.000 unități, un motor important al acestei majorări fiind modelul „Duster” al „Dacia” (+22.000 unități, un avans anual de 12%) și „Ford Puma” (+20.000 de unități, 15% creștere). Performanța va depinde, totuși, de asigurarea necesarului de

semiconductori în următoarele luni.

România se plasează pe locul al treilea în Europa Centrală după nivelul producției auto din acest an, după Cehia și Slovacia și înaintea Poloniei și Ungariei.

Estimările până în 2028 arată o creștere a producției auto din România cu 30%, față de nivelul din acest an, la 602.000 unități, o rată similară fiind preconizată și pentru Cehia și Ungaria. Cel mai mare avans, de 47%, este așteptat în Polonia, iar cel mai mic, de 10%, în Slovacia.

În ceea ce privește producția de vehicule electrice și hibrid în Europa Centrală, IHS Markit estimează că 53% din producția auto totală din Ungaria va fi reprezentată de vehiculele electrice cu baterii - BEV până în 2028, aceasta fiind urmată de Cehia, cu o cotă de 45%, și Slovacia, cu 27%. În România, accentul va fi pe autoturisme FHEV (full hybrid) și va fi dictat de marca „Dacia”.

Per total, IHS Markit a revizuit prognoza de producție pentru cele cinci state în acest an cu minus 8%, în comparație cu ultimul raport, la un total de 3,5 milioane de vehicule. Acest volum depășește cu 4% nivelul din 2020, dar este cu 15% sub volumul din 2019 (4,1 milioane). În primele trei trimestre ale anului 2021, întreaga producție auto din Europa s-a redus cu 1,9 milioane de unități, din care 16% (309.000 unități) reprezintă pierderile Cehiei, Poloniei, Slovaciei, României și Ungariei. Astfel de informații sunt relevante pentru cititori, în condițiile în care, în România, circa 75%- 80% din finanțările în leasing financiar sunt din sectorul auto, restul reprezentând echipamente și ceva imobiliar. (CP)



„Criza semiconductoarelor a afectat puternic întreaga industrie auto, iar asta se reflectă în lipsa mașinilor din stoc și în termenele de livrare extinse chiar și de până la un an de la data comenzii. După câteva luni de creștere, care promiteau un an 2021 bun pentru piața auto, impulsivat și de programul „Rabla”, în septembrie înmatriculările s-au redus cu aproape 18%, iar în octombrie scăderea s-a adâncit la peste 23%. Astfel că, în cel mai bun caz, finalul de an se va încheia cu un mic avans față de nivelul din 2020”.

Daniel Anghel,
Partener, Liderul serviciilor pentru
industria automotive, PwC România

EVOLUȚIE

Performanță financiară solidă

Interviu cu Steliana Moraru, Director de Marketing și Transformare Digitală, OTP Leasing România

Activitatea de finanțare a OTP Leasing a cunoscut anul acesta un ritm accelerat, fiind înregistrate creșteri la nivel de portofoliu de clienți și volume noi de leasing financiar în sectoarele agricultură, comerț, construcții și transporturi rutiere. După experiența pandemiei, viitorul pentru OTP Leasing se anunță a fi acela al unei activități mixte – online și prin intermediul unităților fizice - activitate pusă sub semnul digitalizării relației finanțator-client. Care au fost elementele de specificitate ale anului 2021 pentru activitatea companiei ne spune Steliana Moraru, Director de Marketing și Transformare Digitală, OTP Leasing România.

Revista noastră urmărește periodic evoluția companiilor de leasing locale, a pieței de gen în general. Pentru OTP Leasing, 2021 a fost un an câștigat sau nu?

Fiind un moment de bilanț, ne uităm la impactul și schimbările în bine pe care companiile finanțate de OTP Leasing le au pentru societatea noastră. Din acest punct de vedere, am finanțat anul acesta proiecte importante de creștere a capacității de producție, reînnoiri de flote, achiziții ce susțin economia „verde” sau agricultura. Totodată, echipa a evoluat, colegii noștri având multă determinare și deschidere să se implice în proiecte noi, să ridice standardul la nivel profesional și să ofere clienților experiențe de lucru din ce în ce mai bune. Cu aceste proiecte și într-un context macroeconomic care a stat sub semnul ameliorării, activitatea noastră de finanțare a cunoscut un ritm accelerat. Astfel, în primele 9 luni din anul 2021, am înregistrat o performanță financiară solidă.

Considerăm că momentele de criză definesc reputația unei companii. Din această perspectivă, am continuat să avem un management atent al riscului, fără a neglija propunerea de parteneriat pe care o avem față de companiile locale. Această poziționare ne-a sprijinit să creștem constant în 2021, atât la nivel de venituri, cât și ca portofoliu și număr de clienți în piața locală.

În ceea ce privește echipa noastră, specificul perioadei, cu tot ceea ce implică, a

fost tranziția către „work from home”. Alături de cum putem funcționa în mod „remote”, comunicarea și transparența au fost doi piloni importanți care ne-au ghidat acțiunile în acest context. A contat foarte mult încrederea în tot acest proces, deoarece nu s-ar fi putut obține rezultate în absența unei relații de încredere la toate nivelurile.

Cererea de finanțare indică, între altele, sectoarele viabile ale economiei. Plecând de la această constatare, de ce domenii se leagă finanțările companiei din anul 2021?

Principalele sectoare de activitate finanțate în decursul anului s-au dovedit a fi agricultura, comerțul, construcțiile și transporturile rutiere. Sectorul agricol a fost unul cu o creștere susținută, anul fiind extrem de productiv din acest punct de vedere. O astfel de realitate a oferit încredere fermierilor să-și extindă sau să-și reînnoiască echipamentele agricole.

Pe fondul oportunităților din piață și al nevoilor pe care le-am resimțit din partea clienților, am investit în zona parteneriatelor strategice și în campanii speciale, precum cea pe care o avem în prezent, dedicată mașinilor electrice și hibrid sau cum a fost campania de „Black Friday”, desfășurată în perioada 12-14 noiembrie a.c.

Cum v-a ajutat și vă sprijină digitalizarea în procesul de finanțare, mai ales acum în pandemie?



În ultimii doi ani, investițiile în upgrade-ul de platforme și noi aplicații informatice, atât pentru clienți, cât și pentru echipă, au fost constante și consistente. Ne dorim să identificăm acele soluții tehnice care potențează un anumit tip de emoție din partea clienților: să se simtă respectați, apreciați și valoroși. De exemplu, să avem platforme de tip self-service, disponibile 24/7, care îi oferă clientului respect pentru timpul său, eliminând pași care nu erau necesari sau să personalizăm task-urile pe care trebuie să le facă în interacțiunea cu organizația noastră.

Unul dintre cele mai importante proiecte tehnologice construite recent de echipa OTP Leasing este „Webleasing”, platforma de înrolare online și semnătură electronică. Este o nouă platformă de front-end destinată echipelor noastre și partenerilor companiei. Aceasta are integrări cu platforme externe ce permit răspunsuri instant pentru fluxul nostru de ofertare și aprobare de leasing financiar pentru persoane juridice. Platforma de înrolare online înlesnește echipelor de vânzări și clienților să realizeze rapid verificările și semnarea documentelor pentru fluxul de pre-vânzare. Totodată, clienții beneficiază de certificate digitale gratuite pentru semnarea electronică a documentelor de leasing (contracte, condiții de asigurări ș.a.).

Chatbotul nostru, „Eliza”, rămâne totuși proiectul meu favorit. L-am lansat anul trecut și de atunci am continuat să investim în creșterea acestuia. În prezent, „Eliza” oferă asistență 24/7 utilizatorilor website-ului OTP Leasing și platformei „My Leasing”, destinată clienților, putând realiza de la oferte personalizate pentru cei interesați până la documente personalizate.

În paralel cu aceste inițiative, am întreprins un upgrade al sistemelor noastre de bază și noi tool-uri pentru analiza datelor.

Trei dintre obiectivele pe care dorim să le atingem sunt: • smart leasing – utilizatorii sau cei care vor să devină clienți și echipa noastră să aibă acces la platforme simple, intuitive și interconectate care să le respecte timpul și finanțele • self-service – să transformăm serviciile dedicate clienților noștri în aplicații de tip self-service, disponibile 24/7, astfel încât să nu depindă de un program sau de un consultant, acolo unde este posibil • paperless – utilizatorii să aibă acces pe tot parcursul interacțiunii cu noi la platforme ce simplifică utilizarea documentelor (de la transmiterea lor și până la semnarea acestora).

Consider că viitorul aparține modului hibrid de lucru, atât în ceea ce privește echipa, cât și interacțiunea cu clienții și partenerii. Astfel, mediul phygital (online și in-store – unități fizice) va deveni pentru noi o constantă. Un client sau un partener poate iniția dialogul cu echipa noastră în mediul offline și finaliza tranzacția în online. Ne dorim ca, prin toate investițiile pe care le facem, să oferim această experiență unitară și să dăm soluții, indiferent de mediul în care interacționăm, soluții care să permită clienților să salveze timp, resurse și să aibă o experiență cât mai simplă de utilizare a produselor noastre.

Pentru compania pe care o reprezentați, în ce măsură criza a generat clienți vulnerabili din punct de vedere al comportamentului de plată?

Criza a arătat că putem distinge clienții de încredere, prin urmare avem responsabilitatea de a oferi un ecosistem de susținere pentru companiile locale și partenerii cu care colaborăm. Aceștia au arătat multă reziliență, indiferent de gradul lor de dezvoltare. Din totalul portofoliului de clienți care au beneficiat de moratorii de stat sau private în decursul anului 2020, mai puțin de 15% dintre aceștia au înregistrat dificultăți financiare în 2021.

Legat de finanțările neperformante, indicatorii ultimelor luni se situează într-o zonă mult mai favorabilă decât previziunile începutului de an. Pentru că nu ne-am dorit să generăm expunere pentru clienți ce nu și-ar fi putut gestiona situația financiară în condiții de criză, am aplicat recomandările Băncii Centrale Europene cu privire la definiția finanțărilor neperformante. În acest fel, am identificat acei clienți care pot înregistra dificultăți financiare și, alături de consilierii noștri, am găsit soluții în mod proactiv.

Coralia Popescu

Înmatriculări-record de vehicule electrice

LEKTRI.CO, unul dintre cei mai importanți jucători în domeniul mobilității electrice din România, a prezentat recent indexul de e-mobilitate pentru primele zece luni din 2021. Conform datelor centralizate în acest interval de timp, specialiștii anunță că înmatriculările de vehicule electrice din 2021 le-au depășit pe cele realizate din 2011 până în 2019, inclusiv, estimând că până la finele anului se va ajunge la un total de peste 10.000 de unități înmatriculate în total în România. Potrivit indexului menționat, în intervalul ianuarie – octombrie 2021, au fost înregistrate 3018 noi mașini electrice, cu mențiunea că în prezent, în România, există 9.070 de astfel de vehicule.

În primele zece luni ale acestui an a fost raportată, de asemenea, o creștere de 52% față de aceeași perioadă a anului precedent, creșteri majore (+70%) fiind înregistrate în lunile martie, aprilie, august și octombrie. Totodată, octombrie este și cea mai bună lună din an, cu 783 de noi înmatriculări (dintre care 17 sunt autoutilitare LCV), precum și cea mai bună lună per total, fiind depășită doar de decembrie 2020, cu numai patru unități.

„Dacă analizăm datele din ultimul deceniu observăm o creștere accentuată a vânzărilor de vehicule electrice în ultimii doi ani, în ciuda pandemiei și a încetinirii economice ulterioare. Unul dintre factorii care au accelerat adoptarea EV este reprezentat de noile tehnologii inovatoare de care dispunem astăzi, respectiv încărcarea rapidă și inteligentă. Perspectivele pe această piață rămân în continuare foarte promițătoare, datorită ritmului rapid al inovației din domeniu”, a declarat Claudiu Suma, CEO LEKTRI.CO.

„Dacia Spring” este modelul electric cu cele mai multe înmatriculări în luna

octombrie 2021 - 277 de unități. Modelul românesc a mai avut 65 de înmatriculări în luna iunie, ceea ce îl plasează pe primul loc în topul vehiculelor electrice înmatriculate anul acesta, cu 342 de unități.

Tot în octombrie a.c., s-a remarcat și „Tesla Model 3”, cu 64 de exemplare înmatriculate (cel mai mare număr lunar pentru un model „Tesla”), alături de „Hyundai Kona”, cu 56 de unități, „VW ID 3”, cu 53 și „Renault Zoe”, respectiv „VW E-UP”, cu câte 48. Noi intrate sunt modelele „Hyundai Ioniq 5” – 4 unități și „Tesla Model Y” – 2 unități.

Segmentul high-end însuma în luna octombrie a acestui an 37 de noi înmatriculări, respectiv: 10 „Mercedes-Benz” (7 EQC 400 4Matic și 3 EQV), 7 „Porsche Taycan” (din care 5 sunt 4S), 7 „BMW iX3”, 6 „Ford Mustang Mach-E”, 5 „Audi E-Tron” și 2 „Jaguar I-Pace”.

Per total, dintre cele 9070 mașini electrice din România, modelul francez „Renault Zoe” este lider, cu 1730 de bucăți (19% din piața BEV din România). De menționat că, având la activ doar două luni cu înmatriculări, „Dacia Spring” a devenit deja lider pe anul curent, ceea ce înseamnă că pe termen mediu ar putea deveni un concurent al „Zoe” și în topul general.

Raportat la infrastructura de încărcare, dacă luăm în considerare doar încărcătoarele publice, fără restricții, cele mai utilizate sunt cele de tip fast charger CCS/CHAdeMO și încărcătoarele rapide Type 2. Potrivit portalului Plugshare, în prezent există în țara noastră 1924 încărcătoare publice de aceste tipuri, dintre care 362 sunt CCS/CHAdeMO iar Type 2 avem 1562. Totodată, numărul locațiilor publice de încărcare a ajuns în România la 951. (CP)

IMM LEASING DE ECHIPAMENTE ȘI UTILAJE, EDIȚIA 2021

Doar 26 de solicitări de garantare

În octombrie 2021, s-a împlinit un an de la lansarea Programului IMM Leasing de Echipamente și Utilaje. Cum prima ediție, cea din 2020, a început foarte târziu iar finanțări în cadrul acesteia aproape că nu au existat, am dorit să vedem cum s-au prezentat lucrurile în 2021, pentru cea de-a doua ediție. Câteva informații sintetice ne-au fost furnizate de Dumitru Nancu, Director General al Fondului Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii (FNGCIMM), instituție parteneră în program alături de câteva companii de leasing financiar.

Pentru 2021, FNGCIMM a avut încheiate convenții de garantare cu UniCredit Leasing, BCR Leasing, BT Leasing, BRD Sogelease, Raiffeisen Leasing, OTP Leasing, BNP Paribas Leasing Solutions, Mercedes-Benz Leasing, RCI Leasing România, Alpha Leasing și Volvo Financial Services Int. România. Finanțatorii au alocat anul acesta, în cadrul programului, un plafon de 834.200.000 lei. IMM Leasing de Echipamente și Utilaje a avut prevăzut un plafon total al garanțiilor ce au putut fi acordate în 2021 în valoare de 2 miliarde lei. Măsurile de susținere în cadrul acestui program sunt valabile pentru contractele încheiate până la 31 decembrie 2021, cu posibilitatea prelungirii.

Opinia FNGCIMM

“Programul IMM Leasing de Echipamente și Utilaje reprezintă pentru FNGCIMM, în multe privințe, un început, ne-a declarat Dumitru Nancu. Este un program-pilot, care a adus cu sine debutul colaborării dintre FNGCIMM și societăți de leasing financiar. În plus, pentru prima dată de la înființare, FNGCIMM, a primit de la Ministerul Finanțelor delegare de preluare a atribuțiilor de administrare a unei scheme de ajutor de minimis. Astfel, IMM-urile finanțate în cadrul programului beneficiază de un grant rezultat din cumulum dintre valoarea comisionului de risc și a comisionului de administrare aferente garanției acordate, subvenționate în proporție de 100% de stat, precum și un procent de 50% din costul dobânzilor aferente finanțării, pe o perioadă de 8 luni. Procentul maxim de garantare este 80% din valoarea finanțării,



exclusiv dobânzile, comisioanele și alte cheltuieli aferente finanțării garantate pentru achiziția de echipamente IT, respectiv de maximum 60% pentru achiziția de utilaje și echipamente tehnologice, vehicule pentru transport mărfuri și persoane, utilizate în scop comercial.

Până la data 10 noiembrie a.c., au fost acordate sau se aflau în analiză un număr de 26 solicitări de garantare, pentru finanțări în sumă de 14.169.749 lei și o valoare a garanțiilor de 8.510.850 lei. Este un proiect nou, la care factorii inerțiali au impactat derularea programului, acestora adăugându-li-se și perioada de timp necesară pentru elaborarea normelor și

procedurilor de lucru, precum și pentru adaptarea sistemelor informatice necesare.

Principalele companii de leasing care au acordat în 2021 finanțări garantate în cadrul programului sunt BT Leasing Transilvania, Alpha Leasing România, UniCredit Leasing Corporation, OTP Leasing România și Raiffeisen Leasing.

În ediția din 2021, finanțările în leasing financiar aferente Programului IMM Leasing de Echipamente și Utilaje au acoperit domenii precum: construcții, respectiv fabricarea betonului, lucrări de instalații sanitare, de încălzire și de aer condiționat, de electricitate și telecomunicații, comercializarea de material lemnos, de legume și fructe, prelucrarea lemnului și a materialelor plastice, fabricarea de articole din metal, cultivarea tutunului.

Programul a mai fost calibrat imediat după lansare, o parte din propunerile formulate de industrie fiind acomodate la nivelul legislației incidente. Folosind aceleași bune practici, în colaborarea cu finanțatorii participanți în program și cu autoritățile administrației publice centrale implicate în procesul de reglementare, la sfârșitul perioadei de implementare a programului vom realiza o analiză detaliată, în urma căreia vom formula eventuale propuneri de îmbunătățire și recalibrare pentru etapa următoare. Să sperăm că piața va răspunde pozitiv, iar IMM Leasing va putea deveni unul dintre produsele de marcă ale FNGCIMM, chiar dacă este puțin probabil că vom putea menține aceleași condiții avantajoase, cum sunt cele de acum”.

Coralia Popescu