



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

GoGreen

Profită de noua soluție de finanțare GoGreen pentru mașini electrice.

Plătești avans doar 5% și ai o dobândă variabilă Euribor la 3 luni plus 3,49% marja.

unicreditleasing.ro

DOBÂNDĂ
VARIABILĂ
EURIBOR LA 3 LUNI
PLUS MARJA DE
3,49%

 **UniCredit**
Leasing

Exemplu Reprezentativ Leasing GoGreen pentru un consumator care achiziționează un vehicul 100% electric prin programul Rabla Plus: Valoarea Achiziție vehicul 35.700 Euro, Avans 1.785 Euro (5% din Valoarea Achiziției), Eco-tichet 10.200 Euro (51.000 lei la un curs estimativ de 1 Euro = 5 lei); Sumă Finanțată 23.715 Euro (Valoarea Achiziție minus Avans minus Eco-tichet), Valoarea Reziduală 357 Euro, Comision de Analiză (acordare) 357 Euro, Comision de Administrare lunar 11,9 Euro, Rata Dobânzii (variabilă) anuală: Euribor la 3 luni + Marja de 3,49 p.p., Perioada de Leasing 60 luni, Rata de Leasing lunară 448,67 Euro, Cost de Înregistrare: 101,15 Euro; Valoarea totală plătită de consumator 27.735,09 Euro. Toate sumele anterioare includ TVA. Pentru exemplul anterior dobânda anuală efectivă este de 6,6%, avându-se în vedere: (i) un procent de 1,16% pentru Euribor la 3 luni (acest indice fluctuează ceea ce atrage și fluctuația dobânzii anuale efective), (ii) o metodă de rambursare prin rate de leasing egale. Valoarea în Euro a Eco-tichetului variază în funcție de fluctuația cursului de schimb Euro/Lei. Calculația nu are în vedere și costul asigurărilor CASCO și RCA, a căror valoare nu poate fi determinată în avans, însă contractarea acestor asigurări va constitui o obligație prevăzută de contractul de leasing.



BCR 
Leasing

Afacerile de viitor trec pe verde!

Alege dobânda preferențială de la **BCR Leasing** pentru orice autoturism electric sau hibrid.



Coralia POPESCU

SUMAR

2	► După trei ani de „Black Box”
6	► Leaseurope: creștere de 5,8% față de 2021
8	► Nu se impune o prezentare mai granulară a rezultatelor financiare ale IFN-urilor
10	► Trend finanțări auto în 2023
12	► ALB, catalizator al dezvoltării durabile
16	► BCR Leasing și-a dublat portofoliul în ultimii 4 ani
18	► În primul semestru, finanțări în creștere cu 90%
20	► Robotizarea este un subiect prioritar pentru noi
22	► 2023, cu siguranță, un an foarte bun pentru sectorul de leasing
26	► Trendul de creștere s-a menținut și în acest an
28	► Rezultatele din 2023 ne-au depășit estimările
31	► Creștere constantă și adaptabilitate
33	► Leasing cu fonduri de la IFC
34	► Concentrare și competitivitate sporite
36	► Aceasta achiziție consolidează prezența noastră în România
38	► 2024 va fi unul de consolidare a poziției Arval pe piața din România
42	► Dezvoltare accelerată
44	► Ne clasăm în top 3 în cadrul grupului
46	► Una din două mașini sunt finanțate prin servicii proprii
48	► Avem un start bun
51	► Observatorul de Mobilitate
52	► Între creșterea încetinită și riscul recesivității

0 industrie care oficial nu există

2023 are toate șansele să fie unul dintre cei mai buni ani pentru industria leasingului din România. Când spunem „bun”, ne referim la rezultatele de business ale finanțatorilor de profil nu și la clienți, care au avut de suportat costuri crescute de finanțare pentru investiții în active noi achiziționate la prețuri mai ridicate față de anii anteriori. Ca-n orice business, unii câștigă și alții pierd. Sectorul financiar în ansamblu său a avut de câștigat în 2023, ca valoare a bunurilor finanțate, iar leasingul nu a făcut excepție. Continuând trendul din 2022, leasingul financiar a fost așadar pentru jucătorii săi unul foarte profitabil în 2023, ceea ce ar putea conduce la cifre considerate istorice. Chiar și în aceste condiții favorabile, piața locală de leasing financiar abia a trecut de 3,5 mld. euro la mijlocul acestui an, ceea ce este foarte puțin pentru o economie în dezvoltare în care contribuția întreprinderilor mici și mijlocii (principalele vizate la finanțare) ar trebui să fie una consistentă. În opinia noastră, sunt puține șanse ca la final de 2023 piața de leasing financiar din România să atingă măcar nivelul din 2007 sau 2008, ani de criză ce au adus finanțări-record pentru acea vreme și care nu au mai putut fi atinse ulterior.

Din păcare, când analizăm un sector financiar important precum leasingul financiar nu avem nici astăzi date oficiale, validate și auditate de BNR, așa cum ar fi normal. Absența în continuare a datelor privind piața de leasing din statisticile interne și internaționale este o oportunitate ratată, după cum ne-au declarat pentru lucrarea de față manageri din domeniu. Ca lucrurile acestea să capete substanță și să aibă șanse de izbândă în viitorul apropiat, o primă sugestie venită din piață și la care subscriem și noi (ca publicație care din 2005 analizează piața, fiind singura lucrare de specialitate în domeniu din media românească) ar fi între altele o conjugare a eforturilor

celor două asociații profesionale – ALB România și ASLO – și susținerea mai fermă a intereselor acestora în fața decidenților politici și a conducerii BNR. Să nu uităm că, la începuturi, vreme de câțiva ani, a existat o singură asociație profesională de profil, iar membrii fondatori ai acesteia activează și astăzi în piață. Așa cum toate statele dezvoltate, cu industrii de leasing relevante, se regăsesc în statisticile internaționale, se impune ca și România să facă pași în aceeași direcție. Apoi, nu trebuie amestecate lucrurile. Statisticile oficiale nu aduc în nicio țară atingere Consiliului Concurenței, așa cum s-a încercat să se acrediteze ideea în timpul investigației acestui organism în piața de leasing din România. În același timp, o asociație profesională nu se poate substitui, din acest punct de vedere, BNR, care ține în mână tot ce mișcă în materie de bănci și instituții financiare nebankare. Deci, cu riscul de a avea mai mult de lucru, banca centrală trebuie să-și intre în rol și vizavi de comunicarea relevantă în materie de IFN-uri, ceea ce ar clarifica lucrurile și pentru piața locală de leasing financiar.

Celălalt segment analizat de FINLEASING – piața de leasing operațional din România – a ajuns la o etapă de răscruce, urmare a achizițiilor și fuziunilor din ultimii ani. Nici despre această piață nu știm oficial mai nimic, iar ASLO e invizibilă, dacă ar fi să ne referim între altele la faptul că, de câteva luni, nu are nici măcar un site. Ceea ce apare publicat în lucrarea de față, la secțiunea Leasing Operațional, este rodul relațiilor de colaborare de ani de zile ale publicației noastre cu principalele companii din acest sector și care fac posibilă difuzarea de interviuri, de comentarii și informații dintr-un sector aflat în plină evoluție și racordat la trendul internațional în domeniu. Și cu prilejul apariției acestei lucrări, nu spunem o noutate atunci când facem o afirmație simplă: dacă nu comunicăm, nu există.

FINLEASING

Supliment al revistei
PIAȚA FINANCIARĂ

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

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

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

Editor supliment:

Coralia Popescu cpopescu@piatafinanciara.ro

DTP:

Florin Părvu dtp2@finmedia.ro

Redactor-șef Piața Financiară:

Norel Moise
nmoise@piatafinanciara.ro

Publicitate:

Cătălin Lamba
Director vânzări
clamba@piatafinanciara.ro

Abonamente și difuzare:

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



Director general:
Mihai Sândoiu

Director evenimente:
Adrian Alexandru

Editor-șef:

Georgeta Clinca

Nota redacției

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

ANALIZĂ

După trei ani de „Black Box”

De pe poziția finanțatorilor, lucrurile se văd bine, ca business, pentru anul 2023. De aici și un oarecare optimism legat de 2024. Mai reținuți sunt însă clienții, mai ales cei cu investiții de mari dimensiuni în derulare și care se văd nevoiți să reziste la creșterile de costuri pentru finanțare, la turbulențele din mediul economic actual și lipsa de predictibilitate în business.

Cele mai noi informații legate de piața locală de leasing financiar (și singurele de altfel) privesc primul semestru din 2023 și sunt oferite de Asociația Societăților Financiare – ALB România. Este vorba de 27.864 de bunuri nou finanțate (în creștere cu 16,3% față de primele șase luni din 2022), în valoare de 5.865,03 mil. lei (în creștere cu peste 29% față de perioada similară a anului trecut). Splitat, cel mai mare salt au înregistrat vehiculele (33%), în vreme ce echipamentele și bunurile imobiliare au cunoscut o creștere de 19,5%. În ceea ce privește valoarea, acest indicator trebuie privit cu atenție, în condițiile în care, în ultimul an, prețul bunurilor în general, inclusiv al celor finanțate în leasing, s-a majorat, pentru unele chiar consistent, după cum se știe. Dacă ne raportăm la numărul de unități nou finanțate în leasing, pentru vehicule creșterea a fost de peste 20%, în timp ce pentru categoria echipamente și imobiliare cifrele sunt comparabile. Ca de obicei, automobilele au înregistrat la finanțare cea mai bună evoluție (+42%, ca valoare de achiziție, iar ca număr peste 30% față de situația din primele șase luni din 2022). Din păcate, în continuare, echipamentele sunt puse laolaltă cu bunurile imobiliare, ceea ce nu e relevant în materie de statistică. Știm doar că numărul echipamentelor industriale, inclusiv cele de construcții, finanțate în leasing a fost în scădere cu 15,5% în primul semestru din 2023, iar valoare acestora e mai mare cu 21,4% față de același interval al anului anterior.

Bunurile noi care au făcut obiectul unor contracte de leasing încheiate în primele șase luni ale acestui an au totalizat 4.073,8 mil. lei (în creștere cu 34% față de S1 din 2022), iar numărul acestora a crescut cu 18,9%. Dată fiind valoarea de vânzare mai ridicată, și vehiculele SH au fost marcate de o creștere de aproape 16% (1.507,5 mil. lei). Poate cel mai relevant lucru,

FINANȚĂRI NOI ÎN LEASING FINANCIAR ÎN ROMÂNIA, ÎN PRIMUL SEMESTRU DIN 2023				
	Valoare de achiziție (mil. lei)		Număr unități nou finanțate	
	sem. I 2023	sem. I 2022	sem. I 2023	sem. I 2022
Vehicule	4.241,05	3.184,39	22.281	18.494
Echipamente și imobiliare	1.623,97	1.358,58	5.583	5.471
Total	5.865,03	4.542,97	27.864	23.965
<i>Sursa - ALB România</i>				

care reflectă mersul economiei naționale în prima parte a acestui an, e dat de numărul relativ mic de echipamente finanțate. Nu știm valoarea echipamentelor noi pentru că acest indicator cuprinde, cum spuneam, și bunuri imobiliare, dar pentru cele utilizate aflăm că acestea au însumat 283,6 mil. lei, valoare care, în condițiile date ale creșterii prețurilor, o face comparabilă cu cea din 2022. În funcție de durata contractului de leasing, în continuare cele mai solicitate sunt finanțările de peste 3 ani, care au o pondere ce depășește 80%. La un portofoliu total de leasing de 17.691,54 mil. lei la finele primului semestru din 2023, expunerea brută aferentă contractelor neperformante era de 1.007,61 mil. lei, valoare aproape dublă față de situația existentă cu un an în urmă.

În sfârșit, după aproape trei ani de la implementarea de către ALB România a proiectului „Black Box”, ca urmare a investigației Consiliului Concurenței, proiect realizat cu ajutorul unei firme de consultanță din categoria Big Four, am putut face referire în lucrarea de față la o serie de date statistice, de astă dată ceva mai amănunțite, privind industria locală de leasing financiar, chiar dacă cifrele respective fac referire la aproximativ 70-75% din piața de profil. Din păcate, despre restul pieței nu avem nici acum informații. Singura care ar fi în măsură să ni le

ofere în integralitate ar fi BNR. Dar acest lucru nu se întâmplă.

Piața văzută din interior

Ca și pentru bănci, anul 2023 pare să fie unul foarte bun pentru companiile de leasing, cel puțin dacă ne raportăm la statistica primului semestru și la declarațiile managerilor din domeniu privind aproape întregul an, făcute pentru lucrarea de față. „Constatăm o evoluție pozitivă a pieței, care a înregistrat o creștere mai accelerată în 2023. În semestrul întâi al anului curent, potrivit datelor din rapoartele „Black Box”, creșterea față de perioada similară a anului trecut a fost de aproximativ 16,3% ca număr de bunuri finanțate și de 29% dacă ne raportăm la valoarea de achiziție”, relevă Daniela Bodîrcă, Președintele ALB România. Ar trebui menționat că statistica Asociației a fost realizată pe baza informațiilor a 11 companii de leasing membre (raportoare în sistemul „Black Box”) și care reprezintă aproximativ trei sferturi din piața de profil, după estimarea ALB.

Când analizăm aceste cifre trebuie să ținem cont și de condițiile generale ale economiei românești din 2023: instabilitate pe toate planurile, inflație ridicată, lipsă de predictibilitate, costuri crescute de finanțare, inclusiv la leasing.

„Creșterea volumelor finanțate vine în primul rând dintr-o dinamică sporită a activității, reflectată într-un număr mai mare de contracte comparativ cu anul anterior. Este adevărat că și inflația a avut acest efect secundar pozitiv pentru sectorul de leasing – creșterea prețurilor pentru bunurile finanțate a mărit valoarea medie de contracte și implicit valoarea finanțată”, subliniază Frédéric Banco, Director General al BRD Soglease. Costul crescut la finanțării a fost și rămâne o provocare inclusiv pentru companiile din acest domeniu. „Despre prețuri, putem afirma că a trebuit să ne adaptăm la o volatilitate crescută a pieței și, în consecință, a fost necesară ajustarea lor cu o mult mai mare frecvență. Nivelul crescut al ROBOR și EURIBOR a condus la costurile mai mari pentru companiile finanțate. Ultimele analize macroeconomice ale Direcției de Cercetare Economică și Sectorială din cadrul Grupului estimează o temperare a presiunilor inflaționiste, care vor crea premisele unei relaxări a politicilor monetare de către băncile centrale din regiune în 2024”, spune Radu Ciocoiu, noul Director General al Raiffeisen Leasing.

Chiar dacă cifrele ALB la nivel de piață sunt încă modeste față de alte țări din regiune, state cu industrii de leasing solide, operatorii locali semnificativi în acest domeniu au rămas optimiști în ceea ce privește viitorul afacerii lor. „Credem că piața românească de leasing are un potențial de creștere mai ridicat față de nivelul de doar 3 mld. euro existent la sfârșitul anului trecut, mai ales dacă ne raportăm la țările din jur. Pe termen mediu și lung, piața în care activăm se va lina, ca pondere și importanță, cu aceea din țări europene cu industrii de leasing dezvoltate”, crede Răzvan Diaconescu, Director General al IMPULS-Leasing România.

În 2023, ca nivel de cerere, piața locală de leasing a fost marcată de unele elemente specifice. Unul dintre acesta e dat de interesul crescut al clienților pentru finanțarea de mașini electrice și alte bunuri „verzi”. „Observăm o

creștere a interesului pentru soluții prietenoase cu mediul și tehnologii „verzi”, așa că am răspuns prompt acestor tendințe și am prioritizat finanțările pentru bunuri nepoluante. Putem spune că, din punct de vedere socio-economic, contextul ne îndeamnă la echilibru, la alegeri inteligente, nu doar financiare”, declară Vlad Vîtcu, Director General al BCR Leasing.

La nivel de piață de leasing în ansamblu, în analizarea acesteia se merge încă pe estimări și presupuneri, chiar dacă BNR întocmește rapoarte pe segmentul finanțărilor din categoria leasingului financiar, dar care sunt doar de uz intern nefiind finalizate cu publicarea de cifre oficiale specifice acestui domeniu. De ce anume? Pe scurt, pentru că instituțiile financiare nebancale, categorie largă din care fac parte și societățile de leasing financiar, alături de entități axate pe acordarea de credite de consum IFN, de case de ajutor reciproc și case de amanet, nu reprezintă un risc sistemic în ceea ce privește activitatea lor de creditare. De aici, și răspunsul evaziv al BNR pe care l-am primit la redacție privind acest subiect: „Obligația IFN-urilor de a publica rezultatele financiare nu este prevăzută în cadrul legal specific. Acest lucru este justificat, în cazul IFN-urilor, dat fiind că modelul de finanțare al acestora nu impune o prezentare mai granulară a rezultatelor financiare decât cea prevăzută de legislația generală în materia societăților. În categoria generică de IFN sunt introduse entități care desfășoară activități de creditare cu profil diferit pentru că, din perspectivă prudențială, este de interes modul de cuantificare și gestionare a riscului de credit care se manifestă în cazul oricărui tip de activitate de creditare.”

Finanțările în leasing financiar din România s-au bazat și în 2023 pe bunuri auto, care dețineau la sfârșitul primului semestru al anului curent un procent de 64% din total. Ponderea acestora în portofoliul general de leasing s-a mai temperat, știut fiind că, acum 5-6 ani, aceasta urca spre 80%. Concomitent, a crescut ușor ponderea echipamentelor astfel finanțate. Dar, chiar și așa, în România ponderea leasingului în PIB, indicator care nu se cunoaște oficial la ora actuală, era înainte de criza economică de doar 4,8%.

Conform informațiilor APIA primite pentru lucrarea de față, în primele 9 luni din 2023, în România, au fost finanțate în leasing 44.453 de autovehicule (față de 20.161 în perioada similară din 2022), în majoritate autoturisme (peste 35.100

TOTAL PORTOFOLIUL DE LEASING FINANCIAR PE CATEGORII DE BUNURI FINANȚATE (MIL. LEI)		
	2023 - sem. I	2022 - sem. I
Leasing vehicule	11.286,03	8.902,82
Leasing echipamente și imobiliare	6.405,50	5.877,13
Total	17.691,54	14.779,95
Sursa - ALB România		

unități), precum și un număr limitat de vehicule comerciale ușoare și grele. În perioada de referință (semestrul întâi din 2023) au fost înmatriculate în țara noastră 130.420 de autovehicule, din care cele finanțate cash au fost majoritare (85.303). Este evident că leasingul are în continuare mult spațiu de finanțare ce ar putea fi acoperit în perioada următoare.

Profit istoric

Conducerea UniCredit Leasing ne-a reconfirmat pentru lucrarea de față că anul 2022 a fost unul foarte bun pentru companie, atât din punct de vedere al evoluției business-ului, cât și al rezultatelor sale financiare. Iată ce ne-a declarat recent, referindu-se la acest subiect, Daniela Bodîrcă, CEO, UniCredit Leasing: “Compania a înregistrat anul trecut cel mai mare profit istoric, în valoare de 122 milioane lei. Dacă ne raportăm la informațiile publice disponibile, rezultă că UniCredit Leasing Corporation IFN SA a rămas și în 2022 pe prima poziție, cu o diferență relevantă față de alți jucători din industria de leasing financiar din România, atât din punct de vedere al dimensiunii, cât și în termen de profitabilitate. Astfel, reconfirmăm că de peste 15 ani suntem într-o poziție de leader, ceea ce ne onorează dar ne și obligă să ne ridicăm la nivelul așteptărilor clienților și partenerilor noștri. Aceste rezultate sunt datorate oamenilor deosebiți pe care îi avem și cărora doresc să le mulțumesc pentru efortul pe care îl depun, pentru determinarea și angajamentul cu care contribuie în fiecare zi la evoluția companiei noastre. 2023 a adus noi provocări și pentru UCL dar, în baza rezultatelor înregistrate în primele zece luni, se prefigurează un an de creștere, în completarea a ceea ce s-a întâmplat în 2022. Evoluția pieței auto a avut un impact semnificativ în primele trimestre din 2023, dar s-a putut constata și un interes

STRUCTURA PIEȚEI DE LEASING FINANCIAR ÎN FUNCȚIE DE DURATA CONTRACTULUI

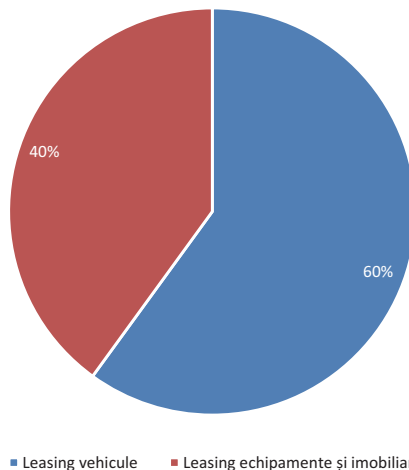
	2023 - sem. I	2022 - sem. I
între 1 și 3 ani	19%	19%
peste 3 ani	81%	81%
Sursa - ALB România		

investițional relevant din partea segmentului de persoane juridice pentru o paletă largă de active, mai ales din categoria echipamentelor. Astfel, și în 2023, am continuat să fim foarte aproape de clienții noștri și am susținut planurile lor investiționale. Compania are capacitatea și resursele necesare, dar și expertiza pentru a finanța o gama largă de active, strategia noastră nefiind limitată la activele din piața auto”. O direcție prioritară a UCL ține la ora actuală de dezvoltarea proiectului “GoGreen”, atât prin menținerea unor oferte competitive care să încurajeze achiziția de vehicule electrice și hibride, dar și prin bunuri dedicate energiei “verzi”, fie produse standard adresate segmentului de clienți din categoria consumatori, fie prin finanțarea, într-o abordare personalizată, a unor proiecte de dimesiuni medii și chiar mari.

Candidate la primele locuri

O evoluție de excepție a avut anul acesta BT Leasing, care a înregistrat în primul semestru finanțări în creștere cu 90% față de aceeași perioadă din 2022, pe fondul creșterii organice a business-ului și finalizării integrării Țiriac Leasing și Idea::Leasing. Activele totale ale companiei au depășit 3,1 miliarde lei, iar profitul pentru prima jumătate a anului a fost de circa 100 milioane lei. “Peste 95% din portofoliul nostru o reprezintă finanțările către companii, iar apetitul acestora pentru investiții în mașini noi și

Ponderea categoriilor de bunuri în total finanțări de leasing financiar - 2022 (sem. I)



Sursa - ALB România

echipamente s-a păstrat la un nivel ridicat chiar și pe fondul incertitudinilor macroeconomice legate de războiul din Ucraina, de creșterea prețurilor la energie sau inflație. Am remarcat interesul și adoptarea la o scară din ce în ce mai largă a principiilor ESG în rândul antreprenorilor români, 45% din autoturismele finanțate de noi în acest an fiind din categoria electrice sau hibride. Ne dorim să susținem acest trend prin soluții de leasing personalizate și campanii de preț întrucât ne-am propus să avem o contribuție semnificativă la tranziția spre o cultură “verde”, precizează Directorul General Ionuț Morar. Digitalizarea este și în 2023 o prioritate pentru BTL, platforma

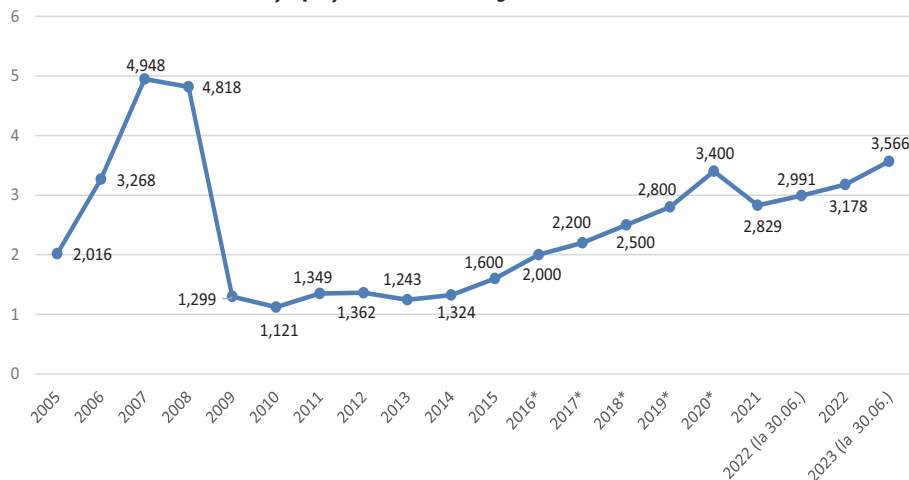
MyBtLeasing generând până acum peste 100.000 de documente, gradul de adopție al acestora în rândul clienților fiind în prezent de circa 75%. Ca o noutate se anunță un produs de leasing full-online pentru finanțarea de bunuri auto, produs standardizat de finanțare rapidă, integral automatizat, aflat în faza de elaborare.

Finalul de an 2023 va marca încheierea unei etape de patru ani de dezvoltare a BCR Leasing, etapă în care compania și-a dublat portofoliul de contracte și care a adus cu 22% mai mulți clienți din rândul microîntreprinderilor și IMM-urilor. După primele nouă luni din acest an, compania avea în desfășurare finanțări de 805 mil. euro, cu mențiunea că volumele noi au cunoscut o creștere de 22%. “Portofoliul nostru de clienți este unul vast, cu o expunere mai mare în industria de transporturi, construcții, agricultură și cu o creștere semnificativă în domeniul medical. Considerăm că ne-am diferențiat prin răspunsul rapid pe care l-am oferit companiilor în procesul de tranziție spre economia “verde” și digitală. De altfel, noi, la rândul nostru, rămânem relevanți cu ajutorul noilor tehnologii – de la fluxuri digitale la chatbots și inteligență artificială”, ne spune Directorul General Vlad Vitcu. În curs de pregătire se află la ora actuală lansarea platformei digitale eBCR Leasing, care presupune un flux 100% digital pentru clienții din categoria microîntreprinderi.

Anul 2023 a stat pentru IMPULS-Leasing România sub semnul automatizării. Astfel, a fost pus la dispoziția clienților un ChatBOT, considerat un real suport în derularea contractului cu clientul iar pentru dealerii parteneri a fost definitivat un flux de ofertare și aprobare instant. “Atât numărul cât și ponderea în total business a parteneriatelor cu dealeri de marcă, ambele în creștere, probează pentru noi o bună înțelegere a mediului de afaceri, consolidarea încrederii pe care partenerii o dezvoltă în relația cu noi, indicator pe care-l urmărim în mod constant. În baza acestora, și în 2023, am susținut oferte pliate pe nevoile clienților specifici mărcilor auto vizate”, punctează Răzvan Diaconescu.

După cum ne-a precizat Frédéric Banco, “BRD Solease a avut în 2023 o activitate comercială foarte dinamică, beneficiind de un context favorabil de piață, marcat printr-o cerere susținută în sectoarele de activitate de bază pentru leasing – auto, transporturi, agricultură, construcții – pe fondul unei situații economice

Evoluția pieței locale de leasing financiar (mld. euro)



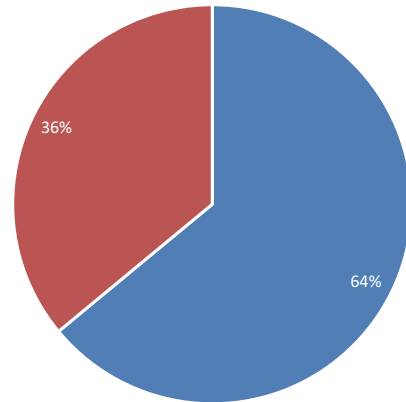
*estimată Piața Financiară

Sursa - ALB România

stabile în România. În acest context, am reușit să fim aproape de clienții grupului BRD și de partenerii noștri și să oferim soluții de finanțare care au corespuns nevoilor acestora, iar răspunsul clienților a fost unul favorabil, tradus prin rezultate consistente”. În opinia sa, anul ce se va încheia în curând a făcut posibil aceste rezultate și datorită unor semnale pozitive la nivel internațional: “În primul rând, anul 2023 a adus primele semene de normalizare pe lanțul global de aprovizionare, după sincopetele apărute în urma pandemiei. Producătorii și-au stabilizat sursele de aprovizionare, producția de vehicule și echipamente a crescut. Astfel, după o perioadă în care stocurile distribuitorilor au fost la minime istorice, acum asistăm la o perioadă în care cererea și oferta se recalibrează, oferta este în creștere și cumpărătorii au mai multe variante de a alege. În acest context, soluțiile de finanțare devin tot mai importante.”

Cu un nou director general, Raiffeisen Leasing își redefinesc poziția în piață, dat fiind trendul de creștere menținut în 2023. “Suntem în linie cu bugetul asumat pentru acest an. Am resimțit un interes sporit din partea clienților din domeniul transporturilor, în contextul în care afacerile de transport au cunoscut o creștere sănătoasă în prima parte a anului, potrivit ultimelor date ale ONRC și confirmată și de volumul înmatriculărilor de camioane, care la Q3 2023 a cunoscut un salt de 19%. Înregistrăm o dinamică foarte bună a portofoliului, care este în creștere față de 2022, în special pentru active standard noi”, declară pentru revista noastră Radu Ciocoiu. În portofoliul actual al companiei, autoturismele au o pondere de circa 60%, iar aproximativ 25% revin camioanelor, procent ce ar putea crește la finalul acestui an. Comportamentul de plată al clienților cu contracte de

Ponderele categoriilor de bunuri în total finanțări de leasing financiar - 2023 (sem. I)



Sursa - ALB România

leasing în derulare se menține și aici în limite confortabile, existând o tendință de scădere a numărului de clienți care plătesc în intervalele 60-90 și 30-60 de zile. “În medie, la sfârșitul fiecărei luni, avem aproximativ 4 - 4,5% clienți cu debite restante, din care aproape 3,9% sunt cei cu debite până în 30 de zile întârziere, iar un număr foarte mic au debite peste 30, respective 60 de zile”, precizează conducătorul companiei.

Pregătiri pentru 2024

Ultima parte a anului este una dedicată inclusiv stabilirii bugetelor și strategiei de business pentru perioada următoare. Companiile mari de leasing financiar, fără excepție, își propun pentru 2024 finanțări noi mai multe și de valori mai mari, relații mai strânse cu parteneri specializați pe mașini și echipamente și, evident,

obținerea de profit. Din acest tablou general nu lipsesc proiectele de continuare a digitalizării produselor și serviciilor și strategii de promovare a finanțării bunurilor “verzi”.

“Digitalizarea a fost și va continua să fie o prioritate în lista proiectelor pe care le derulăm dar, așa cum am mai precizat, nu este un simplu proiect, ci un traseu digital cel pe care îl parcurgem atât noi, cât și clienții noștri. Astfel, și în 2024 ne vom concentra pe accelerarea digitalizării și, desigur, vom pune și mai mult accent pe proiecte și structuri destinate sustenabilității (ESG), vom continua să construim relații noi de parteneriat dar și să le dezvoltăm pe cele existente și, toate acestea, punând întotdeauna clientul în centrul atenției noastre”, relevă Daniela Bodîrcă. Conducerea la vârf a BCR Leasing are ca prioritate de viitor îmbunătățirea experienței de finanțare a clienților, care în fapt va însemna noi investiții în digitalizare și în resursa umană. Pentru 2024, prioritatea BT Leasing este consolidarea business-ului, pe fondul interesului crescut al agenților economici locali pentru leasing, al automatizării unor fluxuri interne și transferului de expertiză, respectiv întărirea echipei ce a rezultat în urma achizițiilor realizate de companie în ultimii doi ani. Și pentru BRD Sogelease 2024 va fi un an de consolidare a activității. “Avem în față o perioadă care va aduce multe provocări. Astfel, pentru dezvoltarea sustenabilă a unui business de finanțare este necesar să promovăm intern mecanisme de flexibilitate și adaptabilitate care să ne permită să răspundem rapid la orice schimbări de mediu economic. În acest fel, vom putea să transformăm aceste tendințe în oportunități și nu în amenințări pentru activitatea de finanțare”, subliniază Frédéric Banco. Sunt considerații care ar putea servi drept motto și pentru ceilalți finanțatori în activitatea lor din 2024.

ÎNMATRICULĂRI DE AUTOVEHICULE NOI ÎN ROMÂNIA (NUMĂR UNITĂȚI)		
	2023 „primele 10 luni”	2022 „primele 10 luni”
Mașini, din care	144.319	124.420
Autoturisme	120.608	104.712
Auto HEV+EV	28.750	21.817
Vehicule comerciale ușoare	15.051	13.036
Vehicule comerciale grele	8.660	6.672
HEV - vehicul electric hibrid		
EV - vehicul 100% electric		
Sursa - DRPCIV, APIA		



Leaseurope: creștere de 5,8% față de 2021

Recent, a fost făcut public Raportul anual pentru 2022 al Leaseurope, federație care reprezintă 44 de asociații naționale membre din 31 de țări (mai puțin România) și care acoperă peste 90% din piața europeană de leasing și închirieri de automobile. La final de 2022, contractele în derulare priveau bunuri în valoare de 662,5 mld. euro, din care 388,7 mld. euro volume noi înregistrate anul trecut. Circa 9 milioane de contracte vizau închirieri auto, iar 47% dintre clienți erau din rândul întreprinderilor mici și mijlocii care utilizează leasing.

În ciuda incertitudinilor macroeconomice persistente, piața europeană de leasing a demonstrat o rezistență deosebită în 2022, volumele noi (388,7 mld. euro) înregistrând o creștere de 5,8% față de 2021. Această evoluție a fost determinată în primul rând de redresarea moderată observată în sectorul auto, se subliniază în Raportul anual pentru 2022 al Leaseurope.

Leasingul de vehicule (autoturisme și vehicule comerciale) reprezintă majoritatea volumelor de leasing noi (70%), segment în creștere cu 5,9%, același salt fiind înregistrat și pentru leasingul de echipamente. Pe de altă parte, leasingul imobiliar a înregistrat o creștere moderată de 1,8% a volumului nou în 2022. În timp ce creșterea noilor afaceri de leasing a fost observată în toate regiunile (aproximativ trei sferturi dintre țările reprezentate în federație bucurându-se de o creștere de două cifre), au existat variații notabile în ceea ce privește performanța. Regiunile din Europa Centrală și de Est, cu precădere Croația, Bulgaria, Slovacia și Ungaria, au fost în frunte, cu o rată de creștere de 9,9%, urmate de Italia (9%), Marea Britanie (8%), în timp ce piața germană a urcat ușor, cu doar 1,6%, față de 2021. Este evident că factorii persistenți, cum ar fi întreruperile lanțului de aprovizionare, prețurile ridicate la energie și incertitudinile economice au continuat să exercite anul trecut un impact major asupra industriei de leasing, în special în sectorul auto. Mai mult, aceste rezultate trebuie interpretate cu prudență, deoarece rata inflației europene a atins, după cum se știe, un nivel record în 2022.

Raportul face o radiografie a industriei europene a mobilității, domeniu care a avut anul trecut, conform cifrelor Leaseurope, o evoluție generală favorabilă. În plus, mașinile electrice noi închiriate au crescut cu aproape o treime (31%) față de 2021, ajungând să reprezinte 14% din totalul mașinilor noi închiriate la nivel de Leaseurope. Apoi, în 2022, leasingul de biciclete

s-a ridicat la peste 2 miliarde euro, în creștere cu peste 45% față de 2021.

Un segment deosebit de actual, echipamentele de producere a energiei din surse regenerabile, au înregistrat, de asemenea, o creștere substanțială anul trecut, cunoscând un salt de 100% și ajungând, ca valoare, la peste 1 miliard euro. În domeniu, Germania a fost cea mai importantă piață, atât în închirierea de echipamente pentru generarea de energie regenerabilă, cât și pentru biciclete.

IMM-urile și finanțările în leasing

Raportul pentru 2022 al Leaseurope mai relevă că există peste 900 de companii de leasing, reprezentate prin membrii federației, ale căror afaceri au constituit aproape o treime din investițiile private europene, segment recunoscut drept motorul creșterii economiei Uniunii Europene.

Pentru a oferi membrilor analize de piață privind leasingul pentru întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri), Leaseurope a continuat să susțină Sondajul statistic privind accesul la finanțare al întreprinderilor (SAFE), realizat de Comisia Europeană și Banca Centrală Europeană (BCE). Cel mai nou sondaj, din 2023, se bazează pe faptul că, în repetate rânduri, Comisia Europeană a relevat rolul esențial pe care îl joacă în primul rând întreprinderile mici și mijlocii în promovarea tranziției ecologice în Europa, considerând că asigurarea accesului IMM-urilor la finanțare este crucială pentru accelerarea acestui proces.

În 2022, leasingul a fost, din nou, a doua cea mai solicitată formă de finanțare pe termen lung în rândul IMM-urilor, cu o pondere de 21%. În perioada aprilie-septembrie a anului trecut, puțin peste 1 din 5 (21%) IMM-uri europene au optat pentru leasing sau închiriere. Leasingul se plasează imediat după liniile de credit și descoperitul de cont

(28%), acesta din urmă rămânând cel mai utilizat tip de finanțare în ansamblu. Creditului bancar acordat IMM-urilor europene îi revine o pondere de 15%, iar factoring-ului de 5%. Resursele interne dețin un procent de 14%, iar grant-urile de 11%.

De menționat o cerere în creștere pentru leasing și închiriere, în special din partea întreprinderilor inovatoare cu activitate de export. Cererea de finanțare externă în rândul IMM-urilor a crescut cu un sfert în 2022 față de aceea din 2021, subliniind importanța din ce în ce mai mare a leasingului sau achiziționării de bunuri în regim de închiriere.

Rezultatele sondajului preliminar din 2023 al Leaseurope, publicate la mijlocul acestui an, indică și acestea a creștere a volumelor față de 2022 pentru sectorul leasing, evoluție susținută de politicile UE de încurajare a investițiilor, în special în domeniul finanțării tranziției ecologice.

“După rezultatele optime observate în sondajul nostru anual din 2021, afacerile europene de leasing au reușit să se extindă cu noi volume în 2023, în ciuda unui număr de obstacole legate de blocajele în aprovizionare, de creșterea costurilor cu energia și a incertitudinilor de tot felul. Deși ostilitățile din Ucraina înrăutățesc perspectivele economice europene, se așteaptă o creștere suplimentară pentru restul acestui an, deși mai puțin dinamică decât se prognoza anterior. Conform previziunilor economice europene, standardele de creditare înăsprite, creșterea ratelor dobânzilor și deteriorarea perspectivelor cererii vor afecta investițiile în afaceri, dar acestea din urmă vor continua să crească cu sprijinul proiectelor în derulare finanțate prin Facilitatea de Redresare și Reziliență a UE. Ceea ce devine clar este că transformarea structurală prin investiții digitale și ecologice se accelerează în economia UE, iar leasingul va juca un rol distinct în acest proces de tranziție”, consideră Tham Giang, consilier pe probleme de statistică și afaceri economice al Leaseurope.



Te invităm să faci cunoștință cu colega noastră, **ILINCA**.

Îți va oferi suportul 24 ore din zi, 7 zile din 7 pentru a-ți gestiona mai ușor contractele în derulare, pentru a afla informații despre plăți, asigurări sau îți va transmite împrumuturile de care ai nevoie.

Răspunsul îl vei primi oricând, chiar dacă discuți cu ea în afara programului de lucru IMPULS-Leasing.

ILINCA învață mai multe comenzi pe măsură ce discuți cu ea astfel încât îți va răspunde mai precis la întrebări.

ILINCA este disponibilă de pe orice dispozitiv, fie că folosești un laptop, o tabletă sau un telefon mobil.

Pe ILINCA o poți accesa pe site-ul ***impuls-leasing.ro***, în colțul din dreapta jos al dispozitivului tău.



OPINIE BNR

Nu se impune o prezentare mai granulară a rezultatelor financiare ale IFN-urilor

Informația oficială inexistentă cu privire la finanțarea locală în leasing, absența de ani de zile a României din statisticile internaționale de profil ne-au determinat și de astă dată să ne adresăm BNR, în speranța că vom afla măcar principalele trenduri și tendințe ale pieței, în condițiile în care banca centrală primește periodic rapoarte de la companiile de leasing financiar înscrise în Registrul Special al BNR. Lăsăm la latitudinea cititorilor să aprecieze acuratețea răspunsului.

Interviul solicitat BNR de revista noastră pentru lucrarea de față era axat pe câteva întrebări privind noi reglementări introduse în 2023 pentru instituțiile financiare nebankare, evoluția pieței de leasing financiar în acest an (pe baza celor mai noi raportări primite de la principalii jucători în domeniu), ponderea redusă a finanțărilor în leasing în total finanțări din România și ce ar trebui făcut pentru schimbarea acestei situații, necesitatea creșterii sustenabile a intermediarii financiare în România - una dintre cauzele majore ale ponderii reduse a leasingului în PIB, rezultatele de până acum ale înființării, în 2021, a grupului de lucru interministerial pentru creșterea intermediarii financiare în țara noastră, ca inițiativă a Comitetului Național pentru Supravegherea Macroprudențială. Plecând de la faptul că studiile europene, inclusiv ale Leaseurope, evidențiază riscul scăzut al leasingului în special în perioadele de criză, când rata de neperformanță la leasing s-a dovedit a fi mai mică decât la bănci, Piața Financiară a solicitat BNR un răspuns legat de situația din România privind acest subiect, plecând de cele mai noi date statistice de profil ale băncii centrale. O altă întrebare, incomodă pentru un reglementator în domeniu, a privit relația dintre inflația ridicată și creșterea costului finanțării în 2023. Și în solicitarea menționată, am întrebat BNR de ce anume aceasta continuă să introducă în categoria largă a instituțiilor financiare nebankare entități cu profil diferit – companii de leasing financiar, IFN-uri profilate pe acordarea de credite de consum, case de ajutor reciproc și case de amanet - ceea ce face ca statistica specifică a băncii centrale să fie în mare parte nerelevantă.

Iată și răspunsul BNR: “Prin Regulamentul Băncii Naționale a României nr. 3 din 12.05.2023 pentru modificarea și completarea Regulamentului Băncii Naționale a României nr. 20/2009 privind instituțiile financiare nebankare s-a urmărit, printre altele, întărirea cadrului de reglementare a riscului de credit și întărirea regimului de supraveghere pentru instituțiile financiare nebankare a căror activitate include emiterea de garanții sau/și asumarea de angajamente de garantare. Demersul de modificare a fost inițiat ca urmare a sesizărilor primite de la beneficiarii garanțiilor emise de anumite instituții financiare nebankare (IFN) care nu și-au îndeplinit obligațiile asumate prin scrisorile de garanție emise, precum și a constatărilor din practica de supraveghere a unor expuneri disproporționate asumate de IFN în raport cu capacitățile financiare ale acestora. Pentru a preîntâmpina astfel de situații pe viitor, având în vedere că, în doctrina cerințelor prudențiale, asumarea unor garanții de către entități care nu dispun de lichiditate adecvată care să permită onorarea obligației de garantare poate induce riscuri suplimentare celorlalți participanți la circuitul economic (primii afectați fiind beneficiarii garanțiilor) întărirea cerințelor în materia reglementării riscului de credit, prin introducerea unui indicator de solvabilitate, a fost completată cu reglementarea unui indicator de lichiditate imediată, astfel încât IFN-urile care emit garanții și/sau își asumă angajamente de garantare să fie în măsură să le onoreze și să se evite eventuale situații de materializare a riscului de contagiune. Considerăm că această abordare este adecvată din perspectiva aplicării

principiului ”same risk, same rule”, respectiv aplicarea unor cerințe similare celor impuse instituțiilor de credit pentru reglementarea uniformă a riscurilor similare. Atât indicatorul de solvabilitate, cât și cel de lichiditate imediată sunt aplicabile în cazul tuturor activităților prestate de IFN-urile înscrise în Registrul Special ținut de BNR, inclusiv cele care oferă servicii de leasing financiar.

În altă ordine de idei, menționăm că obligația IFN-urilor de a publica rezultatele financiare nu este prevăzută de cadrul legal specific. Acest lucru este justificat, în cazul IFN-urilor, dat fiind că modelul de finanțare al acestora nu impune o prezentare mai granulară a rezultatelor financiare decât cea prevăzută de legislația generală în materia societăților.

În categoria generică de IFN sunt introduse entități care desfășoară activități de creditare cu profil diferit pentru că, din perspectivă prudențială, este de interes modul de cuantificare și gestionare a riscului de credit care se manifestă în cazul oricărui tip de activitate de creditare.

Distinct, referitor la casele de ajutor reciproc și casele de amanet, menționăm că Banca Națională a României nu are competențe de supraveghere sau monitorizare a acestora, atribuțiile sale fiind limitate la înscrierea entităților respective în Registrul de Evidență, organizat la nivelul băncii centrale, exclusiv în scopuri statistice.

BNR are în vedere actualizarea permanentă a cadrului de reglementare, în funcție de necesitățile identificate din piață și a constatărilor din practica de supraveghere”.



De la BT, banca oamenilor
întreprinzători

Antreprenorii mișcă România. Îi ajutăm să se miște rapid.

Finanțare pentru utilaje,
mijloace de transport, auto,
sale și lease back.

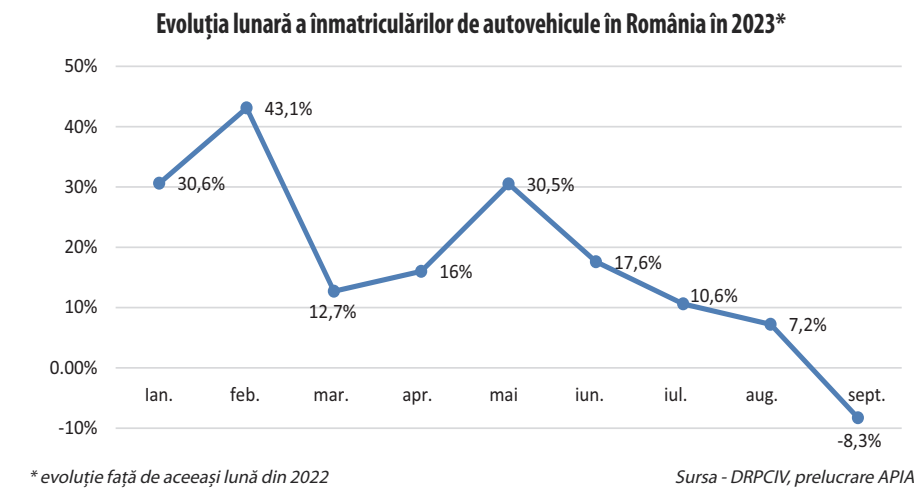
STATISTICĂ

Trend finanțări auto în 2023

Segmentul auto reprezintă circa 65% din finanțările în leasing din România, companiile mari locale de leasing financiar deținând în portofoliu o parte importantă din acest segment, în completarea căruia vin contracte pentru achiziția de echipamente și bunuri imobiliare. Există în continuare finanțatori locali specializați, cu un portofoliu 100% auto, care au marcat anul acesta însemnate volume noi finanțate, date fiind parteneriatele în creștere încheiate cu dealeri auto activi pe piața din România. Volumele noi de finanțări auto în leasing financiar au crescut în 2023, în condițiile în care și prețurile autovehiculelor s-au majorat.

Conform Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile – APIA, în România, în primele nouă luni ale anului 2023, înmatriculările de autoturisme noi au fost în creștere cu 16% față de aceeași perioadă din 2022, autoturismele “electrificate” au înregistrat un salt de 30,8% (realizând o cotă de piață de 23,6%), vehiculele comerciale ușoare și categoria minibusuri au marcat un plus de 14,2%, iar cele grele și segmentul bus au crescut cu 29,1%. Aceeași sursă ne-a informat că, în primele nouă luni din 2023, au fost finanțate în leasing 35.101 autoturisme (față de 11.813 în aceeași perioadă din 2022), 6.997 de vehicule comerciale ușoare și 2.355 de comerciale grele, ultimele două categorii având cifre comparabile cu cele înregistrate în primele trei trimestre din anul trecut.

În primele nouă luni din 2023 au fost înmatriculate în România 130.429 de mașini noi, față de 111.963 în aceeași perioadă din 2022, ceea ce indică o evoluție favorabilă, marcată de creșteri de două cifre. Privind în structura înmatriculărilor auto noi, ar fi de relevat că autoturismele au totalizat 109.364 de unități (față de 94.289 în primele nouă luni din 2022), cele HEV (Hybrid Electric Vehicle) și EV



(Electrified Vehicles) 25.762 unități (față de 19.703, în primele trei trimestre din anul trecut), vehiculele comerciale ușoare 13.455 (11.780, în primele nouă luni din 2022), iar vehiculele comerciale grele 7.610 unități (5.894, în perioada similară din anul trecut).

În piața națională, top 10 mărci, autoturisme și autovehicule comerciale, după primele nouă luni din 2023, a fost condus de Dacia (36.080 unități), urmată de Renault (11.378), Toyota (8.621), Volkswagen (8.501), Skoda (7.997),

Ford (7.659), Hyundai (6.667), Mercedes Benz (6.627), Suzuki (3.589) și BMW (3.522). Autoturismele au reprezentat, în primele nouă luni ale anului în curs, aproximativ 84% din total înmatriculări auto din România. În perioada analizată, s-a observat o evoluție mixtă a segmentelor în care sunt încadrate autoturismele: Clasa A (+26,6%), Clasa B (+4,6%), Clasa C (+33,4%), Clasa D (-3,5%), Clasa E (+29,6%), Clasa F (+28,1%), SUV (+12,9%), MPV (-87,1%) și Clasa Sport

Situația finanțărilor auto în România

	Leasing		Cash		Înmatriculări auto	
	2023 9 luni (unități)	2022 9 luni (unități)	2023 9 luni (unități)	2022 9 luni (unități)	2023 9 luni (unități)	2022 9 luni (unități)
Autoturisme	35.101	11.813	74.263	67.977	109.364	94.289
Vehicule comerciale < 3,5 t	6.997	6.380	6.458	5.400	13.455	11.780
Vehicule comerciale > 3,5 t	2.355	1.968	5.255	3.926	7.610	5.894
Total	44.453	20.161	85.976	77.303	130.429	111.963

Sursa - APIA

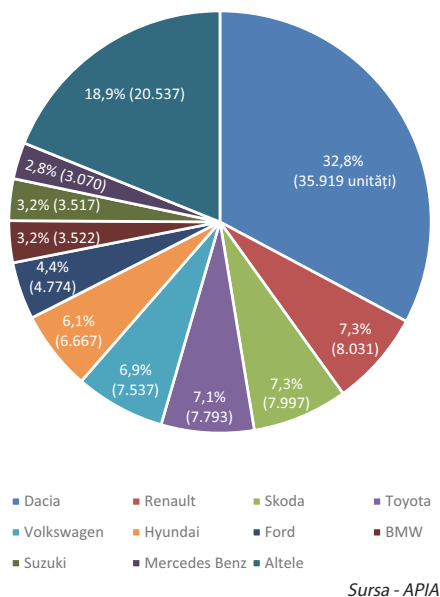
(+40,5%), raportat la perioada similară din anul anterior.

În ceea ce privește cota de piață, segmentul SUV s-a aflat pe prima poziție, cu o cotă de 43,1%, în scădere cu 1,2% față de 2022, urmat de Clasa C, cu 29,8%, în creștere cu 3,9% și Clasa B, cu o cotă de 16%, în scădere cu 1,7% față de cea deținută în aceeași perioadă a anului trecut.

În funcție de tipul de combustibil al autoturismelor înmatriculate în primele nouă luni din acest an, motorizările pe benzină au înregistrat o scădere de 1,7% față de cota deținută în perioada similară din 2022, ajungând astfel la o pondere de 63,4%. În ceea ce privește autoturismele echipate cu motoare diesel, acestea au înregistrat o scădere de 0,9% față de ponderea din 2022, deținând o cotă de 13,1% din total.

Autoturismele "electrificate", respectiv cele electrice (100% și hibride plug-in), precum și cele full hybrid (care dispun și de propulsie electrică fără încărcare din sursă externă), au ajuns să dețină, după primele nouă luni din 2023, o cotă de piață de 23,6%, care a depășit cu 10,5% cota deținută de motoarele diesel. Autoturismele full electrice aveau la final de septembrie a.c. o cotă de 10,7% din piață (față de 8,2% în perioada similară din 2022). Ca și în anul 2022, când deși s-a înregistrat o scădere a achizițiilor de autoturisme în general, în 2023 cele electrificate au performat. Vânzările din această categorie au crescut considerabil (+30,8%), comparativ cu perioada similară a anului trecut. În acest context, este de remarcat creșterea importanță a autoturismelor 100% electrice (+52,2%) și a celor plug-in hybrid (+44,2%) din totalul autoturismelor electrificate.

Top înmatriculări autoturisme, pe mărci, în România, în primele 9 luni din 2023



Autoturismele 100% electrice au înregistrat la nivelul celor nouă luni din 2023 o creștere de 52,2% față de anul precedent. Cota de piață a acestora a ajuns la 10,7% din total piață, în primele nouă luni ale anului 2023. Și cele plug-in au urmat o curbă crescătoare, cumulând și acestea volume semnificative, cu o creștere de 44,2% față de primele nouă luni din 2022. Autoturismele full hybrid au prezentat o creștere de 8,5%. Este de remarcat evoluția la vârful clasamentului unde primele cinci cele mai vândute autoturisme 100% electrice au fost Dacia Spring (5.290 unități), Tesla Model Y (1.629), Tesla Model 3 (765), Renault

Megane (661) și Volkswagen e-UP! (421), toate marcând creșteri față de primele nouă luni din 2022. În ceea ce privește autoturismele plug-in, top 5 modele a fost condus de Ford Kuga, cu 580 unități, urmată de Toyota RAV4 (246), Hyundai Tucson (241), Renault Captur (234) și Mercedes Benz GLE (233). Autoturismele hibride, fără reîncărcare din surse externe, aveau pe primul loc din top 3 Toyota Corolla (1.707 unități), urmată de Toyota C-HR (1.335) și Toyota Yaris Cross (1.206).

Analizând evoluția autoturismelor cu tracțiune integrală (4x4), se observă că acestea dețineau, după primele nouă luni din 2023, o cotă de piață de 23,5%, corespunzătoare unui volum total de 25.683 unități, în creștere cu 30,6% față de anul 2022, când se înregistrau 19.671 unități.

În ceea ce privește tipul proprietarului, dacă ne raportăm la cele nouă luni din acest an, persoanele juridice au acoperit 58%, iar diferența a revenit persoanelor fizice.

Categoria de autovehicule comerciale ușoare a înregistrat, pe ansamblul celor nouă luni din acest an, o creștere de 14,2%, evoluție asemănătoare cu cea a autoturismelor (+16%).

În acest context, majoritatea mărcilor și modelelor au fost în teritoriul pozitiv în raport cu perioada similară a anului trecut.

Principalul eveniment de anul acesta în domeniu a fost Salonul Auto București & Accesorii, desfășurat în perioada 6-16 octombrie, ediția 2023 marcând 30 de ani de la primul SAB organizat în România și cea de-a 20-a ediție a manifestării.

Forumul Mobilității Sustenabile

În 7 decembrie 2023, va avea loc la București Forumul Mobilității Sustenabile, prima ediție, manifestare organizată de Asociația Producătorilor și Importatorilor de Automobile – APIA, împreună cu compania de consultanță PwC România și Pirelli Tyres, precum și BCR, OMV Petrom, E.ON, Spark și Eldrive. Forumul își propune să promoveze tehnologiile „verzi”, reducerea emisiilor de carbon și îmbunătățirea calității vieții în orașe din perspectiva companiilor private, precum și a sectorului public, luând în discuție inițiativele Uniunii

Europene precum „Green Deal” și „Fit for 55”. Forumul pleacă de la ideea că mobilitatea sustenabilă nu este doar o problemă a industriei auto, ci una care necesită un efort intersectorial. Astfel, vor fi prezenți executivi ai companiilor locale din domeniul larg al mobilității, alături de reprezentanți ai Comisiei Europene și Parlamentului European, ai Guvernului și ministerelor din România cu atribuții în domeniu. Vor fi abordate teme de mare actualitate precum decarbonizarea motorizărilor cu combustie internă sau aspecte

ce țin de trendul de electrificare al mobilității până la infrastructura stațiilor de încărcare pentru vehiculele electrice. În cadrul forumului vor fi tratate aspecte ce țin de legislația europeană în domeniu, stabilită deja până în anul 2035, legislație corelată cu schimbările din industria auto, dar și cerințele existente la nivel local, inclusiv pentru România. Vor fi prezentate totodată studii de caz în mobilitate sustenabilă și cooperări internaționale de gen, exemplul Olandei fiind unul demn de urmat și în România.

ALB, catalizator al dezvoltării durabile

Interviu cu Daniela Bodîrcă, Președinte al Asociației Societăților Financiare – ALB România

Conform ALB România, piața de leasing financiar din țara noastră a cunoscut în 2023 o creștere mai accentuată la nivel de număr de contracte noi și valoare de achiziție a bunurilor finanțate, comparativ cu anii anteriori. După estimările ALB, cele 11 societăți de leasing membre ale Asociației, care raportează în sistemul "Black Box", reprezintă circa 70-75% din piața locală de profil. Un demers salutar pentru racordarea industriei locale a leasingului la circuitul internațional îl poate reprezenta reafilierea ALB la Leaseurope, reafiliere avută în vedere de conducerea Asociației. Cum se poziționează ALB pe piața locală de leasing financiar la ora actuală, proiectele sale prezente și de viitor sunt teme în jurul cărora se structurează interviul acordat revistei noastre de Daniela Bodîrcă, Președinte la al treilea mandat al ALB România.

Pe baza datelor publicate recent de ALB România, cum caracterizați evoluția pieței locale de leasing financiar în 2022 și în primul semestru din 2023, știut fiind că asociația pe care o conduceți realizează periodic singura statistică cu privire la acest domeniu?

Înainte de a răspunde la întrebare, vă cer permisiunea să vă împărtășesc câteva aspecte despre datele care apar pe site-ul Asociației noastre. Asociația Societăților Financiare din România (ALB) a implementat cu succes, cu ajutorul unei firme de consultanță din categoria Big Four, un proiect "Black Box", cu deplina respectare a legislației concurenței, securității informatice și principiilor de bună practică. Acest proiect a fost unul extrem de complex, pe care l-am inițiat în urmă cu aproape trei ani și a necesitat un efort foarte mare din partea Asociației și a membrilor săi, dar suntem bucuroși că efortul derulat ne permite astăzi să punem la dispoziția tuturor jucătorilor interesați, autorităților și publicului larg o serie de date. Pentru bună ordine, precizez că ALB și membrii săi sunt beneficiari ai rapoartelor, datele prelucrate de compania desemnată ca responsabilă de derularea "Black Box" fiind exclusiv adresate acestora și nu către ALB și reprezintă informații de piață din trecut ce nu sunt de natură să permită o identificare a unor elemente care țin de strategii curente sau viitoare ale participanților. Datele sunt transmise exclusiv prin sistemul de raportare "Black Box" către



entitatea desemnată cu gestionarea "Black Box", sunt agregate și prelucrate, rezultând un raport care este încărcat pe website-ul ALB.

Revenind la evoluția pieței de leasing în primul semestru din 2023 și comparând-o cu anii 2021 și 2022, din datele publice disponibile, corelate cu cele prezente în rapoartele rezultate din "Black Box", suntem bucuroși să constatăm o evoluție pozitivă a pieței, care a înregistrat creșteri de peste 10% în fiecare an, începând cu

anul 2021 și o creștere mai accelerată în 2023. Cu titlu de exemplu, în semestrul întâi al anului curent, potrivit datelor din rapoartele "Black Box", creșterea față de perioada similară a anului trecut a fost de aproximativ 16,3% ca număr de bunuri finanțate și de 29% dacă ne raportăm la valoarea de achiziție.

La finalul primului semestru al acestui an, piața locală de leasing financiar (reprezentată prin 11 societăți membre ale ALB care au furnizat date statistice) avea un portofoliu de 3,5 mld. euro, în creștere cu aproape 20% față de situația existentă cu un an în urmă. Ca un specialist cu experiență din interiorul industriei, pe seama a ce puneți această creștere?

Creșterea portofoliului pieței de leasing financiar este o consecință pozitivă a nivelului de investiții realizate în economie. Așa cum am precizat și în trecut, finanțările de leasing sunt un barometru al economiei, iar prin structurile de finanțare pe care le oferă membrii ALB sunt finanțatori direcți ai economiei. Potrivit datelor disponibile din comunicările APIA emise în luna august, în primele opt luni din 2023, înmatriculările de autoturisme noi au crescut cu 20% față de perioada similară din 2022. Potrivit aceleiași surse, vânzările de camioane, de asemenea, au avut o creștere în 2023, astfel înmatriculările de camioane de peste 16 tone crescând cu aproape 30% în primul semestru al

anului curent față de aceeași perioadă a anului trecut. Este binecunoscut faptul că piața de leasing se bazează într-o proporție importantă pe autoturisme și vehicule comerciale, evoluțiile în aceste categorii de bunuri reflectându-se și în trendul pozitiv pe segmentele corespondente ale evoluției leasingului financiar.

La ora actuală, raportat la piața locală de leasing financiar, cât anume reprezintă companiile de profil membre ale Asociației?

Cele 11 companii de leasing care raportează în sistemul "Black Box" al Asociației estimăm că reprezintă aproximativ 70-75% din piața de profil, procent calculat ca o aproximare prin raportarea cifrei de portofoliu oferită de statistica "Black Box" la portofoliul din cifrele oficiale, având ca sursă rapoartele emise de Banca Națională a României pe segmentul finanțărilor din categoria leasingului financiar.

După circa un sfert de veac de existență, piața locală de leasing financiar, raportată la PIB, este subdimensionată ca volum al finanțărilor noi la nivelul unui an, comparativ cu alte țări din zonă. Cum vă explicați acest lucru?

Ca o introducere pentru răspunsul la această întrebare, aș dori să precizez că, potrivit Raportului Comitetului Național pentru Supravegherea Macroprudențială, emis în 2022, România are cel mai scăzut nivel al intermedierei financiare din Uniunea Europeană, indicatorii situându-se la valori mult sub celelalte țări din regiune. Deci, putem concluziona că vorbim despre un fenomen mult mai amplu în ceea ce privește evoluția finanțărilor în general și nu doar despre finanțările din sfera leasingului financiar. Leasingul reprezintă o sursă importantă de finanțare a diverselor sectoare din economie, cu preponderență pentru sectorul IMM. Există un potențial de creștere important al pieței și sperăm ca, în anii următori, ponderea pieței în PIB să cunoască o creștere relevantă, odată cu evoluția economiei în ansamblu. Un sector de leasing într-o dinamică sănătoasă poate susține creșterea economică în domeniile importante ale economiei, precum transportul, producția, serviciile, agricultura, construcțiile etc. Piața de leasing poate deveni un jucător important pentru

dezvoltarea economiei. Dacă revizuim cifrele istorice, din surse publice, rezultă că, înainte de criza economică, piața de leasing avea un grad de penetrare de aproximativ 4,8% din PIB.

La mijlocul lunii iunie a.c., ALB România și-a desemnat structura de conducere, ca urmare a alegerilor anterior organizate, proces în urma căruii dețineți funcția de președinte și ați început al treilea mandat. Din experiența mandatelor anterioare, care sunt în general principalele cerințe de rezolvat la nivel de asociație, ce probleme au fost soluționate și care au rămas de finalizat?

Prioritățile ALB rămân axate pe a promova creditarea sustenabilă, creșterea nivelului educației financiare și digitalizarea. Vom continua să fim o punte de legătură între mediul de afaceri și autorități cu scopul de a contribui la crearea unui cadru de business în care jucătorii să beneficieze de stabilitate legislativă, dar și de programe menite să stimuleze economia. Credem că acum, în contextul pe care cu toții îl observăm, este nevoie mai mult ca oricând ca actorii din economie să contribuie la realizarea unui mediu economic care să ofere încredere și să stimuleze o creștere economică sustenabilă, cu echilibre macroeconomice și orientare către investiții, la existența unor instituții financiare solide care să sprijine dezvoltarea economică. Ne preocupă, totodată, promovarea educației financiare, atât la nivelul companiilor, cât și al persoanelor fizice, precum și continuarea procesului de digitalizare pe multiple planuri. Asociația și membrii săi contribuie la consolidarea acestor piloni prin dialog cu autoritățile în cadrul consultărilor publice pe diverse teme: creditare sustenabilă, digitalizare, programe de garantare, proiecte legislative etc., precum și prin promovarea unor principii etice în afaceri și crearea de produse de finanțare care să se potrivească nevoilor clienților și realităților economice.

Pentru instituțiile financiare nebankare, 2023 a fost anul în care, începând cu 1 ianuarie, s-a făcut trecerea la standardele IFRS. Acesta a fost un proiect în care Asociația s-a implicat intens, fiind creator de dialog tehnic, fiind constant în directă legătură cu autoritățile – BNR și Ministerul Finanțelor. Cu titlu de exemplu, ne-am implicat activ în procesul de creare a

monografiilor contabile, dar am adresat și spețe din sfera politicilor de tratament contabil și fiscal. A fost un proiect major și suntem foarte bucurosi că ALB a jucat un rol important în implementarea acestuia. Precizez acest lucru având la bază feedback-ul primit atât de la membrii ALB, cât mai ales de la jucători din industrie. Totodată, preocupările membrilor și implicarea Asociației au fost orientate și spre schimbările legislative din zona fiscală sau de reglementare. Menționez aici implementarea SAF-T, a Regulamentului BNR nr.3/2023, precum și o serie de inițiative privind zona de digitalizare și educație antreprenorială.

Dimensiunea pieței de leasing reflectă nivelul investițiilor realizate într-o anumită perioadă. Ce ne puteți spune din acest punct de vedere, ca orientare, vizavi de finanțările în leasing financiar pentru echipamente din ultimul an realizate în România?

Potrivit datelor disponibile, din sursele mai sus amintite, avem o creștere semnificativă în semestrul întâi 2023 față de aceeași perioadă a anului precedent. Negreșit, există o corelație directă între investițiile în creșterea economică și finanțările în leasing financiar. Sperăm că investițiile care decurg din PNRR și nu numai să antreneze o nevoie crescută de finanțare în zona rețehnologizării și echipării firmelor, iar climatul general macro și geopolitic să permită menținerea acestui trend crescător. La nivelul economiei țării noastre, este nevoie de creștere a productivității și a standardului de dezvoltare, iar instituțiile financiare pot avea un impact semnificativ prin finanțările puse la dispoziția mediului de afaceri.

În ce măsură climatul economic incert din România, lipsit de predictibilitate, inflația ridicată, schimbările de reglementări, credeți că au influențat în 2023 apetitul de finanțare în leasing financiar al agenților economici?

Piața de leasing se confruntă cu elemente semnificative de schimbare din sfera tehnologică, din cea de reglementare și resimte influența factorilor economici interni și externi. Trebuie constatat însă, chiar și în baza evoluției recente a pieței, că industria de leasing este rezilientă și

pregătită să răspundă acestor provocări, continuând să susțină nevoia de finanțare existentă la nivelul economiei.

În condițiile date, cum vedeți evoluția costurilor la leasing financiar și creditul de consum IFN în următoarea perioadă, precum și situația contractelor neperformante?

Ca principiu general, este cunoscut faptul că există o corelație între costurile de finanțare și situația macroeconomică, iar la nivel de jucător cu evoluția costurilor de refinanțare, a costului riscului și capitalului, precum și a cheltuielilor operaționale. Este o temă despre care ALB nu poate face estimări sau exprima puncte de vedere. Cu privire la evoluția portofoliilor, cu siguranță, dat fiind că suntem la mai bine de un an de la creșterea ratelor de referință, nivelul acestora poate crea dificultăți și reduce calitatea serviciului datoriei. Suplimentar, efectul poate fi accentuat de alte elemente de natură macro dar credem că societățile de leasing au suficientă experiență și mecanisme adecvate, astfel încât să vină în ajutorul clienților lor cu soluții, atunci când aceștia întâmpină dificultăți. Să nu uităm că industria a trecut cu bine atât peste criza economică, cât și peste cea pandemică, iar experiența acumulată, cu siguranță, este pusă în practică, atunci când sunt identificați clienți cu dificultăți financiare.

Una dintre manifestările de tradiție ale Asociației – Conferința Națională Anuală – prilej de dezbatere a problemelor importante cu care se confruntă piața de leasing și cea de credit de consum IFN într-o

anume perioadă, de relaționare a finanțatorilor cu autoritățile, nu a mai avut loc din noiembrie 2018, când s-a desfășurat cea de-a XIV-a ediție. Aveți în vedere reluarea acesteia în viitor?

După cum bine știți, contextul pandemic nu a permis pentru mai bine de doi ani organizarea unor astfel de evenimente. Începând cu 2022, am reluat tradiția de a avea un eveniment anual, însă, într-un format schimbat, ajustat în urma feedback-ului primit de la membrii noștri. Astfel, în ultimii doi ani am dat o tentă tehnică acestor reuniuni, concentrându-ne pe prioritățile industriei. Anul trecut, am avut un eveniment cu participarea, atât a membrilor ALB, cât și a altor jucători din industrie, non-membri ALB, care au dorit să ia parte, subiectul central fiind dedicat tranziției la standardele IFRS. Anul acesta, am continuat în același spirit și am avut un eveniment deschis membrilor și non-membrilor și am dezbătut aspecte de ordin legislativ, teme legate de digitalizare, IFRS, probleme fiscale, dar am atins și elemente de educație financiară. Autoritățile cu atribuții în domeniile acoperite de asociație au fost prezente la ambele evenimente, iar ca partener am avut compania de consultanță KPMG. Profit de această ocazie pentru a adresa mulțumiri tuturor celor care, în calitate de speaker, au contribuit la realizarea acestor evenimente foarte bine primite de reprezentanți din industrie.

România este printre puținele țări europene care lipsesc din statisticile internaționale privind leasingul financiar și operațional, precum și creditul de consum. Cum comentați această situație?

Asociația are în vedere reafilierea la Leaseurope. Anul acesta, după o absență destul de lungă, am participat la Convenția anuală europeană de leasing și credit de consum, organizată de Leaseurope la Viena, în luna octombrie, și am fost primiți cu foarte mare căldură.

Care vor fi prioritățile asociației în fruntea căreia vă aflați pentru 2024, în plan intern și extern?

Pe lângă prioritățile mai sus menționate care se circumscriu pilonilor strategici ai ALB, aș dori să menționez un program important lansat de BNR, dedicat educației financiare a antreprenorilor. ALB este partener în acest program, alături de Banca Centrală, de alte asociații profesionale de profil, camere de comerț și reprezentanți ai mediului academic, într-un demers comun ce vizează programe educaționale la nivel național dedicate antreprenorilor. Proiectul, lansat la București, în 11 octombrie a.c., a fost urmat de un eveniment regional la Iași, în data de 1 noiembrie, și demersul va continua, atât cu alte acțiuni, cât și cu programe și o platformă digitală dedicată. Credem că ALB își poate aduce contribuția la reușita acestui program de anvergură națională.

Deci, așa cum vedeți, în cadrul ALB există o activitate intensă, grație membrilor noștri, fără aportul cărora nu am fi putut evolua și ajunge unde suntem astăzi. Profit de ocazie pentru a adresa mulțumiri colegilor noștri care, deși au o agendă extrem de încărcată, găsesc întotdeauna timp și energie să contribuie activ la proiectele pe care le derulăm în cadrul asociației.

Convenție europeană

În zilele de 5 și 6 octombrie 2023, a avut loc în capitala Austriei Convenția anuală europeană de leasing și credit de consum, care a reunit lideri din 32 de țări și a avut pe agendă 11 sesiuni de lucru, urmărite de 430 de participanți, inclusiv din România, o bună parte dintre aceștia persoane cu funcții de conducere în domeniu, experți și autorități de reglementare. În cadrul reuniunii au luat cuvântul peste 40 de vorbitori. Principalii organizatori ai tradiționalei reuniuni de la Viena sunt federațiile Leaseurope și Eurofinas.

Reuniunea din acest an a fost axată pe teme-cheie precum finanțarea durabilă și promovarea împrumuturilor "verzi", comerțul electronic, mobilitatea auto, noutăți privind cadrul de reglementare specific la nivel european și național.

Federația Leaseurope reprezintă 44 de asociații naționale membre din 31 de țări și acoperă peste 90% din piața europeană de leasing și închiriere de automobile. Contractele în derulare la nivel de federație totalizau la finalul anului trecut 662,5

mld. euro, din care mai mult de jumătate volume noi. Eurofinas (Federația Europeană a Asociațiilor Caselor de Finanțe) este un organism-umbrelă care cuprinde 16 asociații naționale din întreaga Europă și care reprezintă finanțatori, inclusiv bănci universale și bănci specializate în acordarea de credite de consum, producători ș.a. Leaseurope și Eurofinas publică periodic statistici privind sectoarele pe care le reprezintă pentru a urmări tendințele pieței și a sprijini activitatea de advocacy.



De

25



de ani **alături**
de tine și de
afacerea ta!



RETROSPECTIVĂ

BCR Leasing și-a dublat portofoliul în ultimii 4 ani

Interviu cu Vlad Vitcu, Președinte Directorat, BCR Leasing

La final de 2023, BCR Leasing va încheia o etapă de dezvoltare care a însemnat dublarea portofoliului său de contracte și cu 22% mai mulți clienți, în principal microîntreprinderi și întreprinderi mici și mijlocii. La sfârșitul trimestrului al trei-lea din acest an, compania avea în derulare finanțări de 805 mil. euro, în cadrul cărora volumele noi înregistrau o creștere de 22%. Cea mai mare acoperire la nivel de portofoliu este dată de domeniile: transporturi, construcții, agricultură și sectorul medical, acestea din urmă înregistrând o creștere semnificativă. Trimestrul al treilea din 2023 a fost marcat de o creștere de 60% pe segmentul de finanțări „verzi” – autoturisme electrice și echipamente destinate eficientizării energetice și utilizării resurselor regenerabile. În curând, microîntreprinderile vor avea la dispoziție o soluție de leasing 100% digitală, prin aplicația eBCR Leasing. Mai multe informații privind rezultatele de business ale companiei în 2023 și noutățile acesteia legate de produse și servicii aflăm de la Vlad Vitcu, Președinte Directorat, BCR Leasing.

Conform datelor publicate de Grupul BCR pentru al treilea trimestru din 2023, portofoliul de finanțări acordate clienților BCR Leasing a ajuns la 805 mil. euro, cu o creștere de 22% a finanțărilor noi.

Cum explicați această creștere și ce domenii au acoperit finanțările noi din respectiva perioadă?

Performanța solidă înregistrată anul acesta este în linie cu așteptările BCR Leasing, fiind rezultatul implementării strategiei noastre și al modului în care ne adaptăm procesele de lucru la nevoile și așteptările clienților. În plus, este un rezultat de echipă. Este despre colaborare și pasiunea pe care o punem în ceea ce facem, despre cum lucrăm eficient și cum oferim valoare adăugată clienților. De altfel, avem un dialog deschis cu partenerii noștri și căutăm să oferim soluții de finanțare accesibile și rapide pentru mobilitate sustenabilă.

Ne bucurăm să activăm pe o piață dinamică, în continuă expansiune, care vine în ajutorul reducerii amprentei de carbon a flotelor companiilor. Iar portofoliul nostru de clienți este unul vast, cu o expunere mai mare în industria de transporturi, construcții, agricultură și cu o creștere semnificativă în domeniul medical. În acest moment, considerăm că ne-am diferențiat prin răspunsul rapid pe care l-am oferit companiilor în procesul de tranziție spre economia „verde” și digitală. De altfel, noi, la rândul



nostru, rămânem relevanți cu ajutorul noilor tehnologii – de la fluxuri digitale la chatbots și inteligență artificială.

Cum a evoluat în 2023 portofoliul de clienți ai companiei care au apelat la finanțările BCR Leasing?

Continuăm misiunea de a susține mediul antreprenorial românesc și finanțăm jucători din

diverse domenii de activitate – companii care creează mai mult de 225.000 de locuri de muncă. Bineînțeles, la fel de importante sunt și solicitările privind finanțarea de achiziții auto ale companiilor și persoanelor fizice și încercăm să fim cât mai proactivi în soluțiile de leasing pentru mașini electrice. Însă, portofoliul nostru este unul echilibrat, fără dependențe critice față de anumite sectoare de activitate, bunuri finanțate sau clienți, ceea ce ne asigură o fundație solidă.

Trebuie menționat și faptul că discuțiile cu clienții noștri ne stimulează să fim mai buni și să facem mai mult. Și asta pentru că remarcăm agilitatea mediului de business autohton, dorința companiilor de a performa și de a fi relevante pe lanțul valoric internațional. Iar noi ne-am propus să fim acolo unde sunt business-urile antreprenoriale, cu soluțiile de finanțare potrivite pentru acestea.

În condițiile derulării în 2023 a unei campanii dedicate de durată, care a fost ponderea și eficiența finanțărilor accesate de clienți pentru bunuri „verzi” – mașini electrice și hibrid, echipamente din domeniul energiei regenerabile și eficienței energetice?

Sustenabilitatea reprezintă un angajament ferm pentru BCR Leasing și continuă să fie unul dintre pilonii strategiei noastre. Am înregistrat o creștere de 60% pe segmentul de finanțări „verzi” în trimestrul al treilea din acest an. În piață, a existat

o cerere crescută pentru finanțări destinate achiziției de autoturisme electrice, precum și pentru echipamente care promovează eficiența energetică și utilizarea resurselor regenerabile.

În plus, din ecosistemul George, clienții persoane fizice și microîntreprinderi pot accesa oferte preferențiale pentru finanțarea vehiculelor electrice, dezvoltate în parteneriat cu dealerii auto. Răspundem astfel cererii în creștere pentru achiziționarea de autovehicule nepoluante, într-un mod simplu și rapid. Începând cu anul 2024, despre sustenabilitate o să „vorbească” și LEA, asistentul nostru virtual, disponibil pe site-ul companiei.

BCR Leasing va continua să se alinieze politicii Grupului Erste și a Grupului BCR și va contribui, alături de clienții și partenerii săi, la consolidarea sustenabilității și a sănătății financiare în România.

Din 2023, BCR Leasing a intrat într-o nouă etapă de dezvoltare a business-ului - aceea de promovare a leasingului inteligent, după cum ne-ați declarat anterior. Ce ne puteți spune despre procesul de digitalizare accelerată la nivel de companie în acest an, cu referire la ecosistemul digital George, la platforma Self-Service și lansarea aplicației eBCR Leasing?

Inițiativa companiei sunt în linie cu strategia, ne bazăm pe echipa noastră de profesioniști, dar și pe beneficiile tehnologiei, pornind de la soluții digitale, procese automatizate și utilizarea inteligenței artificiale. Dorința noastră este să purtăm cu partenerii și clienții noștri dialoguri financiare sănătoase, consistente și relevante, mai ales în mediul online. Și aici LEA, chatbot-ul nostru evolutiv, are rezultate excelente pentru că a purtat peste 2.500 de conversații în trimestrul al treilea din 2023, aproximativ 20% dintre acestea fiind solicitări de finanțare. Iar asta ne determină să vrem și mai mult. Astfel că, în curând, LEA va ajunge la peste 90% dintre clienții companiei, fiind și mai aproape de aceștia în platforma Self Service, unde va oferi suport pe aspecte ce țin de activitățile post-vânzare.

La fel, George, primul banking inteligent din România, este într-o expansiune continuă și ne provoacă să ținem pasul. Astfel, am adus mai aproape de clienții George, persoane fizice și micro-întreprinderi, soluțiile „verzi” de finanțare

dezvoltate de BCR Leasing cu parteneri auto ai mărcilor Tesla, Jaguar, Kia și ZENO.

E adevărat că ne dorim să oferim clienților noștri leasing inteligent și, foarte curând, microîntreprinderile se vor bucura de o experiență de leasing 100% digitală, prin aplicația eBCR Leasing. Lansarea platformei noastre va fi un “game changer” în piață, pentru că oferă o experiență digitală “end to end” – simplu, rapid și în siguranță, fără drumuri inutile și timp de așteptare.

Ce noutăți a adus anul în care ne aflăm legat de diversificarea canalelor de vânzare pentru produsele companiei, o altă zonă strategică la ora actuală pentru BCR Leasing ca finanțator?

Anul acesta, BCR Leasing a continuat să-și extindă rețeaua de parteneri. În plus, mizăm pe un nou canal de vânzare: eBCR Leasing, noua platformă a companiei care va permite finanțarea micro-întreprinderilor, pe flux 100% digital, în vederea achiziției în leasing financiar a autoturismelor. Ne apropiem cu pași repezi de lansare, suntem în etapa de testare asistată și avem convingerea că va fi o aplicație cu impact în piața de leasing, care va oferi clienților o experiență de finanțare ușoară, intuitivă, integrată.

O companie mare de leasing, precum BCR Leasing, se bazează între altele pe parteneriate strategice cu dealerii auto și de echipamente. Care este situația actuală din acest punct de vedere pentru compania în fruntea căreia vă aflați?

Parteneriatele strategice cu dealerii auto și de echipamente vor rămâne o componentă esențială a modelului nostru de business. În 2023, am consolidat și am extins aceste parteneriate, pentru că ne dorim să oferim soluții competitive și adaptate nevoilor specifice ale fiecărui client. Aceste colaborări ne permit să oferim clienților acces rapid și simplu la echipamente și autovehicule de ultimă generație, contribuind astfel la creșterea sustenabilă a business-urilor autohtone.

Care credeți că au fost principalele provocări și oportunități în 2023, având în vedere contextul economic al României, și cum au influențat acestea apetitul clienților pentru finanțare în leasing?

Așa cum am spus anterior, am încredere în capacitatea de adaptare continuă a mediului de business din România, în puterea de a transforma situațiile dificile în oportunități, mai ales că, în ultimii ani, am trecut în mod constant testul agilității și adaptabilității. Observăm o creștere a interesului pentru soluții prietenoase cu mediul și tehnologii „verzi”, așa că noi am răspuns prompt acestor tendințe și am prioritarizat finanțările pentru bunuri nepoluante. Putem spune că, din punct de vedere socio-economic, contextul ne îndeamnă la echilibru, la alegeri inteligente, nu doar financiare sau... și financiare.

Un indicator care se regăsește constant în rapoartele de activitate ale unei instituții financiare este rata finanțărilor neperformante, care la nivelul Grupului BCR era în iunie 2023 de 2,7%, în scădere ușoară față de decembrie 2022. Cum a evoluat acest indicator în 2023 pentru BCR Leasing?

BCR Leasing este o companie care își protejează clienții și își administrează prudent riscurile la care se expune. Suntem atenți să menținem acest indicator la un nivel optim, reflectând la calitatea portofoliului, cu o abordare responsabilă față de clienții noștri.

Ce obiective strategice de business va păstra compania în 2024 și ce proiecte noi veți avea pe masa de lucru în viitorul an?

La final de 2023 vom încheia un ciclu de 4 ani în care BCR Leasing și-a dublat portofoliul. Suntem o companie relevantă în piața leasingului financiar. Avem cu 22% mai mulți clienți, în principal microîntreprinderi și IMM-uri. Dacă ne uităm la indicatorii de eficiență, atunci stăm foarte bine, însă suntem conștienți că, în relația cu clienții, există mereu loc de ajustări și de îmbunătățire. Pentru că mai departe de valoarea financiară a business-ului nostru, ne dorim să fim recunoscuți pentru valoarea pe care o aducem clienților.

În această direcție vom lucra în perioada următoare și în 2024, la proiecte pentru a îmbunătăți experiența clienților. Asta înseamnă investiții în digitalizare și în resursa umană, pentru un dialog de calitate cu clienții noștri și pentru alegeri inteligente în leasing financiar.

BILANȚ

În primul semestru, finanțări în creștere cu 90%

Interviu cu Ionuț Morar, Director General, BT Leasing, Grupul Financiar Banca Transilvania

În 2023, încep să se vadă rezultatele strategiei de consolidare a business-ului BT Leasing, care a însemnat creșterea organică a companiei și finalizarea integrării Țiriac Leasing și Idea::Leasing. În primele șase luni din acest an, finanțările totale au crescut cu 90% față de aceeași perioadă din 2022, activele companiei au depășit 3,1 mld. lei, iar profitul înregistrat a fost de aproximativ 100 mil. lei. Deschiderea spre nou, spre sustenabilitate, s-a concretizat între altele în numărul mare de finanțări de mașini electrice și hibrid. O acoperire corespunzătoare au avut și finanțările în leasing financiar de echipamente, care reprezintă sectoare-cheie ale economiei naționale, precum construcțiile și infrastructura. Cum au fost posibile aceste rezultate notabile aflăm de la Ionuț Morar, Director General, BT Leasing, Grupul Financiar Banca Transilvania.

Într-o perioadă “provocatoare”, după cum definește conducerea Grupului BT anul 2023, rezultatele din primele șase luni ale anului pentru grupul din care faceți parte sunt considerate pozitive, fiind păstrat ritmul accelerat de creștere a activității operaționale. Aceste considerații sunt valabile și pentru BT Leasing? Dacă da, ce resorturi au stat în spatele acestor rezultate?

BT Leasing a avut un ritm accelerat de creștere a activității operaționale în acest an, pe fondul creșterii organice a business-ului și finalizării integrării Țiriac Leasing și Idea::Leasing, companii achiziționate în trecut de Banca Transilvania. Din ianuarie 2023, Țiriac Leasing a devenit BT Leasing în urma fuziunii, iar din vara acestui an ne-am mărit echipa datorită colegilor de la Idea::Leasing. Acum, tot ce înseamnă finanțări noi de leasing se derulează printr-o singură companie, BT Leasing.

Strategia de consolidare a business-ului de leasing într-o singură entitate a condus la rezultate excepționale, în primele 6 luni din 2023 totalul finanțărilor crescând cu 90% față de perioada similară a anului precedent; activele totale au depășit 3,1 miliarde lei, iar profitul a fost de aproximativ 100 milioane lei. Peste 95% din portofoliul nostru o reprezintă finanțările către companii, iar apetitul acestora pentru investiții în mașini noi și echipamente s-a păstrat

la un nivel ridicat chiar și pe fondul incertitudinilor macroeconomice legate de războiul din Ucraina, de creșterea preturilor la energie sau inflație.

Și pentru BT Leasing, ca pentru întreg grupul BT, o prioritate este în prezent oferirea de produse de finanțare pentru autoturismele electrice și pentru susținerea unor investiții favorabile mediului, care să contribuie la producerea de energie “verde”; (precum panourile fotovoltaice). Ce ne puteți spune despre finanțările din 2023 în leasing financiar prin BTL în acest domeniu?

Am remarcat, cu bucurie, interesul și adoptarea la o scară din ce în ce mai largă a principiilor ESG în rândul antreprenorilor români, 45% din autoturismele finanțate de noi în acest an fiind din categoria electrice sau hibride. Ne dorim să susținem acest trend prin soluții de leasing personalizate și campanii de preț întrucât ne-am propus să avem o contribuție semnificativă la tranziția spre o cultură “verde”.

În ce stadiu se află compania pe care o conduceți în derularea procesului de digitalizare la ora actuală și în promovarea leasingului financiar online în relația cu clienții, știut fiind că Idea::Leasing joacă un rol major în această privință?



Digitalizarea este un proces continuu într-o companie; nu poți spune că l-ai făcut și gata, este încheiat. Apar noi reglementări legale, noi produse, noi modalități de interacțiune cu clientul. Avem o platformă online pentru gestionarea contractului de leasing (MyBtLeasing), care furnizează instant toate detaliile despre facturi și bunurile luate în leasing, iar clienții își pot genera

singuri, automat, toate documentele necesare în relația cu diferite autorități (autorități vamale, primărie, societăți de asigurări, poliție etc.), pot face calcule de rambursare anticipată, iar toate solicitările prin aplicație sunt tratate cu prioritate de echipa noastră. Până în prezent, au fost generate peste 100.000 astfel de documente, gradul de adopție în rândul clienților fiind de peste 75%.

Lucrăm și la un produs de leasing full-online pentru finanțarea de bunuri auto. Este vorba despre un produs standardizat de leasing rapid, care se pretează la o automatizare integrală. Consider că produsele de leasing mai complexe, personalizate în funcție de nevoile clienților, vor avea în continuare nevoie de consultanță umană, chiar dacă interacțiunea cu angajatul BT Leasing va fi prin platforme digitale.

Prin tradiție, BTL a acordat în ani o atenție sporită finanțării de echipamente. Cum a mers la finanțarea acest important segment de activitate în 2023?

În prima jumătate a anului, zona de finanțări pentru echipamente a crescut frumos pentru că economia crește, iar clienții se dezvoltă. Nevoile lor sunt din ce în ce mai diverse, mai sofisticate, inclusiv în domeniul producției. Ca zone de interes, construcțiile și infrastructura sunt domenii-locomotivă pentru finanțările în leasing datorită programelor și fondurilor accesate de România pentru infrastructură.

BNR a publicat în 2023 Regulamentul nr. 3 privind instituțiile financiare nebankare, prin care sunt introduse reguli mai stricte pentru IFN-uri. Totodată, 2023 este anul trecerii la Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) pentru instituțiile financiare nebankare din țara noastră. Cum comentați impactul acestora la nivel de IFN-uri în general, de BTL în particular?

Regulamentul, intrat deja în vigoare pentru IFN-uri, a modificat mai multe prevederi care țin de funcționarea instituțiilor financiare nebankare și credem că va ajuta la consolidarea unei politici

sănătoase de risc, prin introducerea și în rândul IFN-urilor a unor indicatori specifici mediului financiar-bancar: solvabilitate, lichiditate, anumite cerințe legate capital și modul de calcul al expunerilor. Pentru BT Leasing, atât noul regulament, cât și trecerea la standardele IFRS, ca principii statutare de contabilitate, nu au avut impact, întrucât noi le-am adoptat ca urmare a apartenenței la grup și liniilor de finanțare primite de la marile instituții financiare internaționale, cum sunt: BERD IFC, FMO etc, cu care colaborăm de mulți ani.

Pentru că ne apropiem de sfârșitul anului, cu siguranță ați stabilit obiectivele de business pentru 2024 și principalele proiecte în care BTL va fi implicată. Pe scurt, care vor fi acestea?

Pentru 2024, prioritatea BT Leasing este consolidarea business-ului, pe fondul interesului crescut al companiilor pentru leasing, al automatizării unor fluxuri interne și transferului de expertiză, respectiv întărirea echipei ce a rezultat în urma achizițiilor din ultimii doi ani.

Estimări Autofacts

Raportul Autofacts pe acest an al companiei internaționale de consultanță PwC anticipează că vânzările de autoturisme și vehicule comerciale ușoare noi din România vor încheia 2023 pe creștere, estimată la circa 7% comparativ 2022, însă producția auto locală va fi pe minus, singura scădere dintre cele cinci piețe din Europa Centrală analizate (România, Polonia, Cehia, Ungaria și Slovacia). "Piața auto din România a avut o evoluție bună în acest an, cu un progres remarcabil pe segmentul de mașini electrice și o scădere importantă pe cel de mașini second-hand. În schimb, pe partea de producție, deși s-a înregistrat o ușoară revenire în unele luni, previziunile pentru întreg anul nu sunt prea optimiste. Ne așteptăm ca reluarea producției de vehicule comerciale ușoare în 2023 să compenseze parțial pierderea rapidă a producției de automobile. Atât Ford, cât și Renault-Nissan-Mitsubishi au planuri până în 2030 cu Transit Courier și Dacia Dokker", declara la finalizarea raportului Daniel Anghel, Partener, Liderul serviciilor pentru industria automotive, PwC România. Creșterea de 7% a vânzărilor preconizată pentru acest an plasează România pe locul al doi-lea în regiune, după Ungaria (7,7%) și înaintea



Slovaciei (6,8%), Poloniei (3%) și Cehiei (2%). Cu o creștere de 45,9% în primul semestru din 2023 față de intervalul similar din anul trecut, Dacia a vândut mai multe mașini decât următoarele cinci mărci la un loc în această perioadă. Se preconizează că atât vânzările de vehicule utilitare ușoare, cât și cele de pasageri vor continua să se apropie de nivelurile din 2019, înainte de pandemie. Nivelul vânzărilor de vehicule pentru pasageri din 2019 va fi depășit în 2026, chiar dacă ratele de creștere vor încetini simțitor, potrivit estimărilor Autofacts. La nivelul celor cinci piețe, vânzările de vehicule ușoare ar urma să crească moderat, cu 4,2% în 2023 față de 2022, potrivit S&P Global Mobility. Dintre piețele analizate, cea din România este singura cu o evoluție negativă prognozată pentru

2023 față de anul precedent, volumele de producție fiind proiectate să scadă cu 3,2% de la an la an, arată Autofacts. Până în 2022, România s-a plasat pe locul al treilea în Europa Centrală în ce privește nivelul producției auto, după Cehia și Slovacia și înaintea Poloniei și Ungariei. Anul acesta însă va scădea un loc, fiind depășită de Polonia, iar până în 2026 ar urma să fie surclasată și de Ungaria. Per total, producția din cele cinci state din Europa Centrală analizate a crescut în primul semestru cu 16,9%, față de primele șase luni din 2022, la 2,1 milioane de unități. Rata de creștere prognozată pentru întreg anul 2023 este de 9%, Polonia urmând să cunoască cel mai mare salt, de 33,4%, în timp ce singura scădere va fi înregistrată de România, cu -3,2%. Producția de mașini electrice din Europa Centrală a crescut în mod constant și se apropie de o cotă de 20% în al doilea trimestru al anului 2023. În timp ce volumele de producție din 2023 sunt distribuite oarecum egal între tipurile de propulsoare BEV, FHEV și PHEV, se preconizează că BEV-urile vor crește semnificativ, cu o rată medie de 33,1% până în 2030 și vor reprezenta peste 50% din producția totală viitoare.

INOVARE

Robotizarea este un subiect prioritar pentru noi

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

Companie independentă de leasing financiar, IMPULS-Leasing România este una din cele șase filiale naționale ale grupului austriac IMPULS-Leasing International GmbH, creat în cadrul unui plan regional de dezvoltare pe termen lung, plan care cuprinde și România. Autorizată de BNR în 2007, compania are ca obiectiv strategic acoperirea națională, asigurată în continuare prin intermediul unităților sale din București, Ploiești, Brașov, Sibiu, Craiova, Timișoara, Cluj, Iași, Galați și Constanța. Anul 2023 a stat sub semnul automatizării, fiind făcut primul pas în direcția robotizării activității. La fel de importante sunt relațiile de parteneriat cu dealeri auto naționali, aflate în creștere numerică și ca importanță și care asigură o finanțare fluentă și rapidă pentru o diversitate de mărci auto. Cifrele de până acum conduc spre concluzia că, în 2023, IMPULS România va fi peste rezultatele sale din 2022. Mai multe informații la zi și comentarii generale în domeniu aflăm de la Directorul General Răzvan Diaconescu.

După primul trimestru din 2023, declarați revistei noastre că IMPULS-Leasing România (ILRO) a traversat una dintre cele mai bune perioade de început de an din activitatea sa. Acest trend favorabil business-ului a continuat și în următoarele luni ale acestui an?

Unul din atributele politicii ILRO este trasabilitatea. Și da, trendul pe care îl prevedeam în primăvară a fost confirmat de evoluția companiei și în perioada ce a urmat lunilor de început de an. Explicația este simplă: o regăsim în însuși ADN-ul activității noastre. Și aici fac referire la preocuparea constantă de a veni în întâmpinarea nevoilor clienților și respectiv a partenerilor noștri. Flexibilitatea noastră în alinierea ofertelor la cerințele unei noi piețe, tot mai dinamice, și în stabilirea unor condiții bune pentru finanțarea stocurilor partenerilor au reprezentat principalul catalizator al indicatorului de performanță.

Care au fost categoriile de bunuri solicitate pentru finanțări în leasing financiar în 2023 la nivelul companiei pe care o conduceți?



Portofoliul nostru de clienți se dezvoltă atât ca domenii de activitate din care aceștia provin, cât și ca volume, coloana vertebrală a business-ului nostru rămânând sectorul autoturismelor, unde suntem în continuare leader-ul pieței de

profil, dar și cel al autovehiculelor ușoare și grele.

Ca finanțator în leasing axat pe auto, ce pondere au avut în noile contracte încheiate în 2023 mijloacele de transport “verzi” – camioane și autoturisme?

Proiectele “verzi” ne preocupă și susținem necondiționat acest tip de dezvoltare. La nivelul lunii noiembrie a.c., am depășit 5% din volumul de business cu finanțările de mijloace de transport “verzi”, având deja contracte și în segmentul vehiculelor grele de acest tip. De exemplu, am finanțat unul din primele camioane Mercedes electric care operează în prezent în țara noastră.

Din 2023, compania a intrat într-un proces de robotizare accelerată. În acest domeniu, care sunt proiectele abia finalizate sau în curs de definitivare?

Robotizarea este un subiect prioritar pentru noi de ceva vreme. Pentru a nu transforma discuția într-una extrem de tehnică, mă voi rezuma la proiectele care au trecut recent de etapa de concepție sau se află în faza de teste. Astfel, am pus recent la dispoziția clienților un

ChatBOT, care este suport în derularea contractului activ (de leasing și asigurări). De asemenea, avem pentru dealerii-parteneri un flux de ofertare și aprobare instant. Ne dorim ca pe viitor să dezvoltăm acest flux astfel încât clientul să beneficieze de un serviciu financiar deosebit de util în piață - "One stop finance". Clientul vine în showroom, își alege mașina, iar noi îi punem la dispoziție o finanțare rapidă.

Proiectele enumerate au ca scop imediat creșterea gradului de satisfacție a clienților noștri în relația cu ILRO, pe cale de consecință existența unui flux permanent de informații și documente necesare derulării colaborării cu noi (facturi, polițe, împuterniciri, fișă de cont, actualizări de date etc.). Ușurința accesării acestora stau la baza feedback-ului extrem de bun pe care îl primim.

Ultimul trimestru aduce de regulă cel mai mare număr de contracte noi într-un an. Luând în calcul cifrele aferente primelor trei trimestre din acest an, ce estimări ați putea face vizavi de rezultatele de business pentru 2023?

Actuala situație politică și macro-economică a lumii și implicit a Europei reprezintă ipoteze în baza cărora nu pot fi făcute estimări. Hazardul este elementul care poate răsturna în orice

moment și cea mai calificată estimare. Dar credem că, pentru 2023, vom fi peste rezultatele din 2022.

Strategia de creștere a volumelor noi finanțate vine oarecum în contradicție cu trendul pieței în materie de costuri ale finanțării, inclusiv în leasing, costuri ridicate date fiind riscurile perioadei – volatilitate a mediului de afaceri, inflație mare ș.a. Cum ați jonglat cu toate aceste realități spre a asigura un portofoliu echilibrat de finanțări noi în 2023?

Ca întotdeauna, am fost foarte receptivi la orice schimbare privind comportamentul clienților, la apariția de nevoi a căror formă sau fond sunt generate de evoluții de moment ale fluxului economic, dublând această receptivitate cu o analiză de risc amănunțită, ca măsură de precauție suplimentară. În ce privește politica de costuri la leasing, și în 2023 am încercat în permanență să ținem cont de dorințele partenerilor, atât clienți cât și acționarii noștri și credem că am reușit. Ca orientare, și în 2023, strategia companiei a urmat-o pe aceea a grupului din care facem parte – IMPULS Leasing International, strategie axată pe creștere sustenabilă, pe finanțările "verzi" și satisfacția pe termen lung a clienților finanțați.

Cum s-au derulat în acest an parteneriatele strategice ale IMPULS cu dealeri auto de marcă, unele cu o tradiție de mulți ani, altele mai noi sau chiar foarte noi?

Atât numărul cât și ponderea în total business a parteneriatelor cu dealeri de marcă, ambele în creștere, probează pentru noi o bună înțelegere a mediului de afaceri, consolidarea încrederii pe care partenerii noștri o dezvoltă în relația cu noi, indicator pe care îl urmărim în mod constant. În baza acestora, și în 2023, am susținut cu oferte de finanțare lansarea de noi modele auto, oferte pliate pe nevoile clienților specifici mărcilor vizate.

Ca manager ce vă aflați la conducerea companiei încă de la intrarea acesteia pe piață, cum comentați evoluția finanțărilor locale de leasing financiar, raportat la PIB-ul României, dar și la alte țări din zonă?

Credem că piața românească de leasing financiar are un potențial de creștere mai ridicat față de nivelul de doar circa 3 mld. euro existent la sfârșitul anului trecut, mai ales dacă ne raportăm la țările din jur. Pe termen mediu și lung, cred că piața în care activăm se va alinia, ca importanță și pondere, cu aceea din țări europene cu industrii de leasing dezvoltate.

Adaptare la noua realitate digitală

Finanțatorii europeni trebuie să se concentreze în următorii ani pe reinventarea produselor și serviciilor, pe lângă eforturile continue pentru gestionarea costurilor și procesul de digitalizare. Avansul tehnologic, dezvoltarea rapidă a sectoarelor de fintech și de tehnologie din ultimii ani, precum și schimbările în comportamentul consumatorilor le impun finanțatorilor să-și adapteze într-un ritm alert atât produsele, cât și modul în care acestea ajung la clienți, potrivit raportului PwC Retail Banking Monitor 2023. Raportul analizează în principal băncile dar ideile desprinse din acesta sunt valabile inclusiv pentru instituțiile financiare nebankare din industria leasingului financiar din România. Și asta mai cu seamă pentru companiile de leasing mari, integrate într-un grup financiar și care folosesc rețeaua de vânzare a acestuia. Așteptarea clienților este ca finanțarea să devină

mai simplă, mai rapidă și mai accesibilă, arată raportul. Acest lucru presupune scăderea timpului de așteptare, posibilitatea monitorizării contractului de la distanță și simplificarea procedurilor privind finanțarea. În ceea ce privește vânzările, finanțatorii trebuie să-și schimbe abordarea: de la o strategie ramificată bazată pe multiple canale la una integrată folosind mediul digital. Acest lucru nu se datorează doar presiunii aduse de competiția din fintech și tehnologie, ci și schimbărilor în comportamentul consumatorilor. De exemplu, pandemia a accentuat utilizarea instrumentelor mobile pentru finanțare. "Noul model va continua să evolueze, însă este esențial să se țină cont de o serie de factori: îmbunătățirea experienței clienților, integrarea canalelor de vânzare și a modelelor de interacțiune complementare, regândirea proceselor și structurii organizaționale pentru a livra conform noii

abordări, consolidarea infrastructurii tehnologice, a bazelor de date, a managementului securității și a conformității proceselor", consideră autorul studiului, Gabriel Voicilă, Partener Tehnologie PwC România. Numeroși finanțatori bănci și IFN-uri și-au schimbat deja strategia, în special prin dezvoltarea capacității de consiliere la distanță și prin transferarea unui număr semnificativ de clienți – persoane fizice și IMM-uri - către această nouă abordare. Însă nu trebuie uitat un lucru important: provocarea este și mai mare având în vedere că dinamica inflaționistă din Europa pune în continuare presiune pe gestionarea costurilor în domeniul financiar. De altfel, sunt așteptate presiuni suplimentare cauzate de efectele inflației asupra salariilor angajaților. Companiile de leasing locale ar trebui să se uite atent la ceea ce se întâmplă la ora actuală în domeniul bancar.

2023, cu siguranță, un an foarte bun pentru sectorul de leasing

Interviu cu Frédéric Banco, Director General, BRD Sogelease

BRD Sogelease rămâne un nume de marcă în piața de leasing financiar locală, de care se leagă etapa de început a pieței de profil și dezvoltarea ulterioară a acesteia. De aceea, și rezultatele companiei din 2023 au mai multă greutate și dau tonul pentru tendințele actuale ale industriei leasingului din România. Creșterea de două cifre a finanțării companiei în acest an, activitatea sa comercială dinamică au fost susținute de o cerere pe măsură, pe fondul unei evoluții stabile a economiei românești în 2023. Chiar dacă viitorul an 2024 se întrevide însă a fi unul incert din punct de vedere economic și financiar, strategia companiei va fi una de consolidare. Acesta este doar unul dintre mesajele importante transmise de Frédéric Banco, Director General al BRD Sogelease, prin intermediul interviului plin de substanță acordat revistei noastre.

În raportul BRD aferent primului semestru din 2023 se menționează “o performanță solidă a finanțării prin leasing”, respectiv o creștere de 18% față de 30 iunie 2022, în pofida unui mediu economic care rămâne plin de provocări. Ce a stat la baza acestei creșteri de două cifre despre care se spune în raport?

BRD Sogelease a avut o activitate comercială foarte dinamică în anul 2023, beneficiind de un context favorabil de piață, marcat printr-o cerere susținută în sectoarele de activitate de bază pentru leasing – auto, transporturi, agricultură, construcții – pe fondul unei situații economice stabile în România. În acest context, am reușit să fim aproape de clienții grupului BRD și de partenerii noștri și să oferim soluții de finanțare care au corespuns nevoilor acestora, iar răspunsul clienților a fost unul favorabil, tradus prin aceste rezultate consistente.

Punctul forte al finanțării BRD Sogelease îl constituie echipamentele, conform tradiției îndelungate de finanțare la nivel de grup. Cum ați caracteriza finanțările în leasing din 2023 ale companiei pentru sectorul echipamente?

Pentru echipamente generice – ne referim aici în principal la construcții și agricultură – cererea a fost substanțială, clienții au nevoie de soluțiile tipice de leasing care le oferă flexibilitate și



simplitate în accesarea capitalului împrumutat. Pentru proiectele de echipamente industriale de dimensiuni mai mari, unii clienți au luat în calcul accesarea unor soluții bancare, în continuarea programelor de tip IMM Invest care le-au oferit beneficii suplimentare, ceea ce a limitat utilizarea produsului de leasing. Cu toate acestea, leasingul financiar rămâne o soluție importantă de finanțare a echipamentelor achiziționate în special de companiile din segmentul IMM; este un aspect

vizibil la nivel european care se va consolida și în România pe termen mediu și lung.

Approape trei sferturi din finanțările în leasing de pe piața internă sunt legate în continuare de sectorul auto. Cum se poziționează acestea în portofoliul actual al BRD Sogelease și care sunt tendințele anului pe care-l vom încheia în curând în acest domeniu?

Sectorul auto – ne referim aici atât la autovehicule cât și la vehicule comerciale ușoare și grele – reprezintă un domeniu legat direct de sectorul de leasing. BRD Sogelease are o parte importantă din portofoliul constituită din vehicule și urmărim cu atenție tendințele care se manifestă în domeniul auto. Principala tendință care se consolidează este trecerea către soluții de electromobilitate, deja pe segmentul de autoturisme, ponderea vânzărilor de vehicule electrificate fiind semnificativă; au apărut primele soluții de vehicule comerciale ușoare electrice destinate segmentului de distribuție “last-mile”. În segmentul de transport internațional, vedem primele livrări de vehicule cu zero emisii, iar cererea va fi susținută în special de preocuparea marilor companii de a-și reduce emisiile de gaze cu efect de seră în lanțul global de aprovizionare. Pentru companiile de leasing, această tendință impune adaptarea la o nouă realitate și trebuie să găsim mijloace de a asista sectorul auto în această tranziție. De altfel, BRD

Sogelease are o soluție dedicată acestui segment, un produs cu parametri financiari avantajosi pentru client. De menționat că ponderea de vehicule electrice finanțate a crescut semnificativ în portofoliul nostru în acest an.

La început de 2023 ați declarat pentru revista noastră că vă așteptați la o plafonare a cererii în a doua parte a acestui an. Privind retrospectiv, cum a evoluat aceasta de-a lungul primelor nouă luni din 2023?

2023 este cu siguranță un an foarte bun pentru sectorul de leasing în contextul unei evoluții favorabile a economiei, însă incertitudinile privind viitorul se accentuează, de aceea ne așteptăm la o reducere a apetitului de investiții din partea clienților. Companiile își pregătesc bugetele de venituri și cheltuieli pentru 2024 și au de gestionat multe aspecte sensibile – o scădere a dinamicii economice, inflație încă ridicată, dobânzi la un maxim al ultimilor 10 ani. Oricare dintre acești factori pot impacta negativ rezultatul financiar al unei companii dacă apar evoluții nefavorabile, de aceea decizia de investiție de către clienți ne așteptăm să fie luată cu prudență în acest final de an și în 2024.

Volumele sporite de activitate la BRD Sogelease în 2023 au fost generate de mai multe contracte noi, deci de finanțarea de investiții în creștere sau de majorarea prețului bunurilor finanțate?

Creșterea volumelor finanțate vine în primul rând dintr-o dinamică sporită a activității, reflectată într-un număr mai mare de contracte comparativ cu anul anterior. Este adevărat că și inflația a avut acest efect secundar pozitiv pentru sectorul de leasing – creșterea prețurilor pentru bunurile finanțate a mărit valoarea medie de contracte și implicit valoarea finanțată – dar urmărim în primul rând efectul de creștere organică, pentru că acesta trebuie să fie susținut pe termen lung prin mijloacele proprii ale companiei, prin măsuri de optimizare și eficientizare a activității.

În prezentarea companiei pe site-ul său se menționează între altele un portofoliu de peste 8.000 de clienți – corporații, întreprinderi mici și mijlocii și profesii

liberale. Care este cea mai nouă situație în materie de clientelă BRD Sogelease, pe categorii de companii, și care este procentul societăților ce s-au aflat anul acesta la prima colaborare cu societatea pe care o conduceți?

În prezent, BRD Sogelease oferă soluții de leasing exclusiv către persoane juridice din toate segmentele – corporații, întreprinderi mici și mijlocii și profesii liberale. Ponderea cea mai mare o au companiile IMM, acesta fiind segmentul de bază pentru produsul de leasing, atât în România cât și la nivel european și nu ne așteptăm să apară modificări semnificative ale acestei tendințe. Pe de altă parte, categoria de companii mici a avut o dinamică foarte bună în ultimii ani și, împreună cu colegii din BRD GSG, am reușit să facilităm accesul la finanțare pentru mulți clienți din acest segment, contribuind astfel la misiunea noastră de a susține mediul de afaceri printr-o distribuție eficientă a capitalului la toate nivelurile de dezvoltare ale companiilor din România. Cât privește ponderea clienților noi, având în vedere prezența BRD Sogelease de peste 20 de ani pe piața locală, avem deja un istoric de finanțare cu multe companii, dar urmărim să păstrăm o dinamică favorabilă și în ceea ce privește atragerea de clienți noi, pentru că produsul de leasing asigură o relație pe termen lung cu aceștia, relație ce poate fi dezvoltată ulterior în beneficiul ambelor părți – client și finanțator.

BRD Sogelease și-a format în timp o întreagă rețea de parteneri – producători, vendori, importatori, dealeri autorizați, asiguratorii. Cum merge tot acest angrenaj în condițiile economice actuale, marcate de instabilitate pe toate planurile, inflație ridicată, dobânzi mari la finanțare ș.a.?

În primul rând, anul 2023 a adus primele semne de normalizare pe lanțul global de aprovizionare, după sincopel apărute în urma pandemiei. Producătorii și-au stabilizat sursele de aprovizionare, producția de vehicule și echipamente a crescut. Astfel, după o perioadă în care stocurile distribuitorilor au fost la minime istorice, acum asistăm la o perioadă în care cererea și oferta se recalibrează, oferta este în creștere și cumpărătorii au mai multe variante de a alege. În acest context, soluțiile de finanțare

devin tot mai importante – pe de o parte, există un necesar de finanțare pentru stocuri, apoi de a oferi soluții viabile de finanțare pentru clienții care achiziționează aceste echipamente sau vehicule. Noi încercăm, împreună cu partenerii noștri, să dezvoltăm soluții de finanțare cât mai atractive pentru clienții finali, astfel încât leasingul să reprezinte un adevărat diferențiator, un argument care să faciliteze decizia de achiziție pentru client.

Studiile actuale la nivel de piață arată că una dintre prioritățile perioadei prezente o reprezintă cererea de finanțare pentru autoturisme prietenoase cu mediul și de echipamente destinate producției de energie “verde”. Cum răspunde BRD Sogelease unor astfel de solicitări de finanțare?

După cum menționam anterior, avem deja o soluție dedicată segmentului de vehicule electrice. Dar am folosit produsul de leasing și pentru a susține alte proiecte cu impact pozitiv asupra mediului; mă refer aici la proiecte pe care le putem încadra în conceptul mai larg de eficiență energetică. Costurile ridicate cu energia au împins clienții să implementeze proiecte vizând reducerea consumului de energie în activitatea lor de bază și de multe ori investițiile necesare pentru a atinge acest obiectiv pot fi finanțate în leasing. BRD Sogelease are deschidere pentru acest segment în dezvoltare; ne dorim să contribuim la un viitor sustenabil.

Care este indicatorul actual al BRD Sogelease privind contractele neperformante și cum a evoluat acesta în ultimul an?

Comportamentul de plată al clienților în 2023 este unul foarte bun și acest lucru a susținut o îmbunătățire continuă a ratei de finanțări neperformante, care în prezent este la un nivel minim istoric. Rezultatele financiare ale companiilor în ultimii ani au fost bune, practicile acestora de gestiune financiară s-au îmbunătățit și rafinat în timp; la rândul nostru aplicăm unele politici interne de prevenție și colaborare cu clienții pentru a asigura un flux de rambursare în termen a ratelor de credit, și toate acestea au un impact favorabil în activitatea noastră.

BNR a publicat în 2023 Regulamentul nr. 3 privind instituțiile financiare nebancale. Cum comentați elementele de noutate aduse de acesta și în ce măsură influențează respectivele modificări activitatea unei IFN de talia BRD Sozelease?

Modificările aduse Regulamentului nr. 3 semnaleză, din punctul nostru de vedere, o maturizare a pieței de finanțare non-bancară, ceea ce pe noi, ca un finanțator cu tradiție în piață, ne bucură. Abordarea prudentială a activității de creditare, planificarea riguroasă a capitalului și controlul asupra operațiunilor sunt principii pe care noi le urmărim în mod curent, de aceea ne-am putut adapta rapid la noile prevederi ale Regulamentului nr. 3.

2023 este și anul unor schimbări radicale în rândul unor finanțatori reprezentând companii de leasing financiar și operațional – preluări, achiziții, fuziuni. În aceste condiții, cum vedeți evoluția pe viitor a pieței de leasing, a ideii de mobilitate auto, dar și trecerea de la regimul de proprietate auto la cel de închiriere în România?

Observăm în piața din România o serie de tendințe majore care vor influența activitatea noastră în viitor: consolidarea pieței atât în zona de leasing financiar cât și operațional, accelerarea trendurilor de electrificare a mobilității și transportului de marfă, utilizarea pe scară tot mai mare a datelor și soluțiilor cu nivel ridicat de tehnologie, un focus crescut pe eficiența în consumul de resurse al companiilor și la nivel individual – care se reflectă în ajustarea cererii de la proprietatea asupra bunurilor către utilizare/inchiriere. Modul în care macro-tendințe vor interacționa cu cele specifice pieței locale și vor modela cererea și oferta în piața de finanțare este incert, de aceea trebuie să acordăm o atenție sporită acestor evoluții.

Ca obiective de finanțare, care va fi cuvântul de ordine al BRD Sozelease pentru 2024?

Aceste tendințe care se accelerează influențează tot mai puternic modelele de business din zona financiară – fie ele bănci, firme de leasing, societăți de asigurări. Dacă adăugăm și gradul ridicat de incertitudine care derivă din

contextul geopolitic, ne dăm seama că avem în față o perioadă care va aduce multe provocări. Astfel, pentru dezvoltarea sustenabilă a unui business de finanțare este necesar să promovăm intern mecanisme de flexibilitate și adaptabilitate care să ne permită să răspundem rapid la orice schimbări de mediu. În acest fel, vom putea să transformăm aceste tendințe în oportunități și nu în amenințări pentru activitatea de finanțare.

Pentru BRD Sozelease, 2024 va fi un an de consolidare, în care ne propunem să fim și mai aproape de clienți, să răspundem mai rapid și mai eficient solicitărilor lor, astfel încât să oferim cât mai multă plus-valoare prin soluțiile noastre. Ne dorim să susținem în continuare consistent efortul antreprenorilor români de a-și dezvolta baza de mijloace fixe, de a-și moderniza nivelul de dotare tehnologică; ne dorim să susținem investiții sustenabile ale clienților.

Asta va impune pentru noi o disciplină suplimentară, un focus al echipei noastre pe acele inițiative interne care ne vor crește capacitatea de a răspunde atât nevoilor clienților cât și tendințelor care se vor manifesta în economia locală și în piața de leasing.

Creștere și provocări externe

Economiile țărilor din Europa Centrală și de Est (ECE) membre ale Uniunii Europene (inclusiv România), precum și din Balcanii de Vest vor crește cu aproximativ 1,6% în 2023 și 3,1% în 2024, sunt de părere analiștii ai UniCredit Research. Anticipațiile sunt că România va înregistra o creștere economică peste medie, în timp ce Ungaria și Cehia vor subperforma. În acest raport privind ECE, dat publicității în vara lui 2023 și intitulat „Creșterea mai rapidă se confruntă cu provocări externe”, este evidențiat faptul că principalul risc pentru economiile regionale îl reprezintă o evoluție economică slabă în Europa, SUA și China și astfel, revenirea cheltuielilor de capital, a exporturilor și a cererii de consum pe final de 2023 sau chiar în 2024 ar putea să întârzie. În același timp, cererea internă ar putea continua să se consolideze, deoarece creșterea salariilor se așteaptă să depășească inflația, iar condițiile financiare să se relaxeze în 2024. Conform raportului, „guvernele din țările ECE sunt reticente în a retrage sprijinul fiscal pentru gospodăria, ceea ce va declanșa procedura de

deficit bugetar excesiv în 2024”. De asemenea, așteptările economiștilor UniCredit sunt că sumele primite prin Facilitatea de Redresare și Reziliență (PNRR) au fost mai mici în 2023. Prognosele de inflație pentru sfârșitul anului 2023 variază între 6% și 9%, exceptând Turcia. Anul viitor, așteptările analiștilor UniCredit sunt că ritmul dezinflaționist va încetini. „Țintele de inflație vor fi probabil ratate din cauza prețurilor mai mari la energie și a presiunii cererii asupra prețurilor, pe fondul stimulentei fiscale din 2023 și a creșterii salariilor reale. Rusia și Serbia ar putea fi excepțiile”, afirmă Dan Bucșa, economist șef al UniCredit pentru țările ECE. Se așteaptă ca toate băncile centrale din ECE să reducă rata dobânzii de politică monetară în 2024, la sub 6% în Europa Centrală și Serbia, la 7% în Rusia și la 20% în Turcia. Principalele riscuri evidențiate în raport sunt: inflația peste ținta stabilită pe termen mediu, o recesiune în Zona Euro și SUA și o creștere economică sub așteptări în China (care va afecta economiile țărilor ECE), impactul războiului Rusia-Ucraina asupra turismului de pe litoralul



Dan Bucșa, economist șef al UniCredit pentru țările ECE

Mării Negre, precum și naționalismul și euroscepticismul care pătrund în politicile economice. Țările vizate de acest raport sunt, pe lângă România, Bulgaria, Croația, Cehia, Ungaria, Polonia, Slovacia și Slovenia.

Autovehicule Rulate Verificate

Achiziționează mașina dorită prin leasing financiar,
cu livrare imediată din stocul partenerilor.

CONSTANȚĂ

Trendul de creștere s-a menținut și în acest an

Interviu cu Radu Ciocoiu, Director General, Raiffeisen Leasing

Pentru 2023, Raiffeisen Leasing este în linie cu bugetul asumat la începutul anului. La nivel de companie a fost resimțit un interes în creștere pentru finanțarea sectorului de transporturi, în condițiile în care înmatriculările de camioane au cunoscut în primele nouă luni din 2023 un salt de 19% față de aceeași perioadă din 2022, o bună parte dintre acestea fiind active standard noi. Autoturismele și-au menținut o pondere apropiată de 60% din portofoliu, pentru finanțările în leasing de camioane fiind estimată însă o creștere față de situația din 2022. Ca strategie pentru 2024, Raiffeisen Leasing va continua consolidarea creșterii sale din ultimii ani, urmărind o distribuție echilibrată a activelor finanțate, lansarea de noi produse și servicii, digitalizarea tuturor proceselor și pași înainte spre sustenabilitatea business-ului. Comentarii legate de evoluția companiei, de piața locală de leasing financiar în general, se regăsesc în primul interviu acordat revistei noastre de Radu Ciocoiu, Director General al Raiffeisen Leasing.

De pe noua poziție de CEO al Raiffeisen Leasing, cum apreciați evoluția pieței locale de leasing financiar în 2023, comparativ cu anul precedent?

Ultimul raport, care prezintă indicatorii pieței de leasing financiar, determinați din datele transmise în sistemul de colectare de tip black-box de către companiile din piață, afiliate ALB România, relevă o creștere cu două cifre a pieței, aferentă primului semestru din 2023, față de aceeași perioadă a anului trecut, atât în termeni de

volum noi de business (+29%), cât și la nivelul portofoliului (+19%). Apreciem acest nivel de performanță al pieței ca fiind adecvat contextului economic actual, din perspectiva evoluției sectoarelor economice cu impact direct în piața de leasing. Cele mai recente date macroeconomice evidențiază o performanță neașteptat de bună a investițiilor în prima jumătate a anului 2023. De asemenea, volumul lucrărilor de construcții a continuat să crească și în 2023, evoluție care se transpune într-o revenire a cererii de finanțare pentru echipamente, în special din sfera celor



Profil

Licențiat în Economie Internațională la Academia de Studii Economice București – Facultatea de Relații Economice Internaționale, Radu Ciocoiu a urmat în timp un Master în Comunicare de afaceri în limbi străine la ASE București, un Program de Dezvoltare în Management susținut de Raiffeisen International Austria, un Program internațional de rezidență la Școala de Management Carlson a Universității din Minnesota – SUA, un Executive MBA la Universitatea de Economie și Afaceri din Viena, un Program de Practică pentru Consilii de Administrație și Administratori la Henley Business School, Universitatea Reading, Marea Britanie. Din 2005, lucrează în Raiffeisen Bank România, în cadrul căreia ultima poziție ocupată a fost cea de director Divizia Corporații Mari și Divizia de Corporații Regionale și Sector Public. Din august 2023, este Director General al Raiffeisen Leasing. Este căsătorit, practică sport – baschet, arte marțiale, tenis - și e pasionat de călătorii și lectură.

pentru lucrările de infrastructură - buldo-excavatoare, încărcătoare, buldozere, pompe de beton, mașini de săpat etc.

Tot despre 2023, putem spune că este primul an în care resimțim o îmbunătățire evidentă a

timpilor de livrare a autoturismelor, dar și în ceea ce privește disponibilitatea stocurilor de mașini, după un an 2022 caracterizat de termene-record de așteptare pentru livrare, care au avut un impact considerabil pentru majoritatea producătorilor cât și pentru clienți.

Transformările importante de la nivelul economiei în direcția sustenabilității și digitalizării se repercutează, de asemenea, pozitiv în piața de leasing, din punct de vedere al opțiunilor de mobilitate ale consumatorilor. Observăm în rândul clienților noștri o atenție din ce în ce mai mare acordată vehiculelor electrice, segment care, de la un an la altul, înregistrează un trend ascendent important.

BNR a venit recent cu Regulamentul nr. 3 privind instituțiile financiare nebancale, prin care sunt introduse unele reguli noi pentru IFN-uri. Care este părerea dumneavoastră vizavi de eficiența acestora?

Regulamentul nr. 3 a adus în plus modificarea indicatorilor de lichiditate și solvabilitate, cu scopul de a întări cadrul de supraveghere în zona prudențială. Apartenența la un grup bancar solid, unde aceste cerințe erau deja implementate și aplicate, a făcut ca adaptarea la aceste prevederi să fie lină și fără obstacole semnificative pentru noi. Considerăm că existența lor impune respectarea unei discipline în zona financiar-bancară, pe care o susținem.

O altă schimbare adusă de 2023 în domeniul în care activați este trecerea instituțiilor financiare nebancale la Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Ce implicații are această schimbare și care credeți că vor fi efectele concrete ale aplicării noilor reguli la nivel de IFN-uri, inclusiv cele specializate în leasing financiar?

Tot din perspectiva apartenenței la grupul Raiffeisen, suntem aliniați acestor standarde pentru raportările către grup și în ceea ce privește metodologia de provizionare. Această trecere a presupus, desigur, un efort intern, de natură operațională, modificări ale sistemelor informatice și adaptare a monografiilor con-

tabile, precum și training de specialitate pentru angajați. Pe marginea acestui regulament dar și a altor demersuri legislative, ALB a contribuit la un dialog constant cu BNR și cu siguranță acesta va continua, în beneficiul tuturor părților.

În 2022, Raiffeisen Leasing a marcat o creștere importantă de activitate, atât la nivelul volumului de new business cât și raportat la numărul de contracte noi finanțate. A continuat acest trend și în 2023?

Trendul de creștere s-a menținut și în acest an și suntem în linie cu bugetul asumat pentru 2023. Am simțit un interes sporit pentru finanțare din partea clienților din domeniul transporturilor, în contextul în care afacerile de transport au cunoscut o creștere sănătoasă în prima parte a anului, potrivit ultimelor date ale ONRC și confirmată și de volumul înmatriculărilor de camioane, care la Q3 2023 a înregistrat un salt de 19%. Înregistrăm o dinamică foarte bună a portofoliului, care este în creștere față de 2022, în special pentru active standard noi.

Am rămas aproape de clienți și am continuat să punem în valoare rolul nostru de consultant, know-how-ul legat de active și furnizori, pentru a le facilita accesul la finanțare și a identifica împreună soluțiile cele mai adecvate, în vederea realizării obiectivelor economice și de investiții ale acestora.

Cam 60% din portofoliul companiei revenea anul trecut autoturismelor iar circa 25% camioanelor. S-a produs vreo schimbare în 2023 din acest punct de vedere?

Autoturismele reprezintă în continuare ponderea majoritară la nivelul portofoliului nostru și își mențin o cotă apropiată de 60%. De altfel, piața de leasing, la nivel general, se bazează în proporție majoritară pe domeniul auto. Pentru sectorul camioanelor, estimăm pentru finalul acestui an o creștere față de 2022.

Ce strategie de costuri a promovat compania în 2023, pe fondul general al creșterii dobânzilor și inflației foarte ridicate?

Despre prețuri, putem afirma că a trebuit să ne adaptăm la o volatilitate crescută a pieței și, în consecință, a fost necesară ajustarea lor cu o mult mai mare frecvență. Nivelul crescut al ROBOR și EURIBOR a condus la costuri mai mari pentru companiile finanțate. Ultimele analize macroeconomice ale Direcției de Cercetare Economică și Sectorială din cadrul Grupului estimează o temperare a presiunilor inflaționiste, care vor crea premisele unei relaxări a politicilor monetare de către băncile centrale din regiune în 2024.

Cum ați caracteriza anul în care ne aflăm din punct de vedere al comportamentului de plată al clienților cu finanțări în derulare?

În anul 2023, comportamentul la plată aferent contractelor din portofoliul nostru a continuat să se mențină la un nivel foarte confortabil, cu tendință de scădere a numărului de clienți care plătesc în intervalele 60-90 zile și 30-60 zile. În medie, la sfârșitul fiecărei luni, avem aproximativ 4-4,5% clienți cu debite restante, dintre care aproape 3,9% sunt cei cu debite până în 30 de zile întârziere, iar un număr foarte mic de clienți au debite peste 30, respectiv 60 de zile. Ca exemplu, în luna octombrie, am avut doar 25 de clienți în intervalul 30 - 60 și numai unul în intervalul 60 - 90.

Ce obiective strategice de business va păstra compania în 2024 și ce proiecte noi veți avea în viitorul an?

Există un consens la nivelul Grupului cu privire la consolidarea agendei de creștere durabilă a companiei în anii următori, cu obiective clare, stabilite pe termen mediu și lung. Vom continua să mobilizăm într-un mod coerent toate instrumentele pe care le avem la îndemână pentru a ne îndeplini obiectivele de creștere: dezvoltarea sinergiilor la nivelul Grupului, prin abordarea pachetelor de produse bancare, de leasing și asigurări, într-un concept one-stop-shop, continuarea consolidării portofoliului, o distribuție echilibrată a activelor finanțate și lansarea de noi produse și servicii, precum și digitalizarea proceselor. De asemenea, strategia ESG va ocupa o poziție din ce în ce mai importantă pe agenda companiei, pentru a asigura sustenabilitatea business-ului.

SINTEZĂ

Rezultatele din 2023 ne-au depășit estimările

Interviu cu Okan Yurtsever, General Manager, Garanti BBVA Leasing

Garanti BBVA Leasing a clădit în cei peste 25 de ani de activitate un business solid, adaptat cerințelor vremii și conectat la exigențele de finanțare ale pieței europene de profil. Mai mult, compania a beneficiat de continuitatea managementului său la vârf, de suport internațional în activitatea sa de leasing financiar, de revenirea la finanțare a clienților în toți acești ani și de cooperarea de lungă durată cu parteneri de nădejde din țară și străinătate. Spre a traduce în lucruri concrete toate aceste afirmații, am solicitat un interviu Directorului General al companiei, Okan Yurtsever, care a realizat o sinteză a rezultatelor companiei în 2023, comparativ cu 2022, a tendințelor și obiectivelor sale de finanțare pentru 2024.

Cum a mers activitatea de finanțare în 2023, sub raportul cererii și ofertei, al rezultatelor de ansamblu ale Garanti BBVA Leasing?

După un 2022 excepțional, 2023 s-a dovedit a fi încă un an de succes pentru compania noastră. Cu toate provocările economice din piața locală, am reușit să ne menținem într-o poziție relevantă în sectorul de leasing. Rezultatele din 2023 ne-au depășit deja estimările, iar acest lucru se datorează în mare parte loialității ferme a clienților noștri. Retenția clienților a fost un motor al succesului nostru. De-a lungul anilor, am investit mult în construcția unei relații de încredere și de durată cu clienții, iar acest lucru a dat rezultate. Clienții s-au putut baza, fără întreruperi, pe serviciile noastre chiar și în perioade dificile și au înțeles avantajele pe care le oferim prin soluțiile de finanțare flexibile și suportul personalizat. Un aspect de remarcat, specific anului 2023, a fost atenuarea crizei globale a stocurilor, care devenise o provocare în ultimii câțiva ani. Acest lucru a avut un impact pozitiv asupra business-ului, prin creșterea disponibilității echipamentelor și a activelor de închiriat. De asemenea, a contribuit la echilibrarea cerere-ofertă, ușurându-ne în consecință demersul de a satisface nevoile clienților noștri.

După primele trei trimestre, pot spune că 2023 a fost un an marcat de un nivel ridicat de fidelitate al clienților, în ciuda provocărilor economice locale. Calmarea crizei globale a stocurilor ne-a susținut suplimentar capacitatea de

a răspunde în mod eficient cerințelor clienților. Suntem mândri de rezultatele companiei și așteptăm cu nerăbdare să continuăm să construim pe aceste rezultate foarte bune.

Este important de știut în ce măsură investițiile au stat anul acesta în atenția antreprenorilor locali, lucru evidențiat între altele de noile contracte de leasing financiar pentru echipamente încheiate. Dată fiind experiența îndelungată a companiei în finanțarea de echipamente, auto și din sectorul imobiliar, ați putea identifica unele trăsături specifice în ceea ce privește cererea din 2023?

Cu toate provocările economice din 2023, anumite sectoare au demonstrat o reziliență remarcabilă în ceea ce privește cererea de echipamente finanțate în leasing. Așadar, cererea a fost constantă din partea companiilor din tehnologie, asistență medicală și energie regenerabilă, aceste sectoare continuându-și creșterea și investițiile în echipamente și tehnologii noi. Mai mult, progresul tehnologic a fost responsabil pentru o parte semnificativă a cererii. Multe companii își planifică înnoirea echipamentelor și utilajelor pentru a rămâne competitive și pentru a profita de cele mai recente inovații.

Aș menționa, de asemenea, ca tendință notabilă cu impact în business-ul nostru, accentul pe care îl punem pe sustenabilitate și practici ecologice. Companiile optează pentru echipa-



mente eficiente energetic și prietenoase cu mediul și am observat o cerere sporită de soluții de leasing care sprijină aceste inițiative durabile. Iar realitatea arată că multe companii caută mai multă flexibilitate în angajamente, ca răspuns la incertitudinile economice din 2023. De aceea, agenții economici solicită contracte de leasing personalizate, care facilitează adaptarea mai rapidă la condițiile în schimbare ale pieței și le oferă o mai mare flexibilitate financiară, precum și reducerea riscurilor.

Care este la ora actuală ponderea leasingului online la nivel de companie și cum a evoluat acesta în ultimul an?

Investim în noi parteneriate pentru promovarea online, o tendință post-pandemie care se menține și despre care considerăm că poate avea o pondere substanțială în ansamblul canalelor de vânzare. Această direcție este în strânsă legătură cu eforturile noastre de digitalizare.

Mai toate companiile mari de leasing ce fac parte dintr-un grup financiar și-au integrat activitatea de ofertare și vânzare în cea a băncii din grup. Mergând pe aceeași linie, cum se traduce în prezent pentru Garanti BBVA Leasing colaborarea cu Garanti BBVA Bank?

Promovarea produselor de leasing și integrarea noii linii de business, imediat după achiziția companiei de leasing, au fost prioritare pentru Garanti BBVA România. Astfel că, în prezent, o pondere importantă a clienților Garanti BBVA Leasing provine din acest canal de vânzare.

Ce rol joacă parteneriatele în activitatea unei firme de leasing precum Garanti BBVA Leasing, companie care a clădit astfel de relații de-a lungul a 25 de ani de activitate?

Parteneriatele, parte integrantă a operațiunilor Garanti BBVA Leasing, sunt esențiale pentru succesul nostru pe termen lung în industria de leasing. De-a lungul celor 25 de ani de activitate pe piața din România, am dezvoltat parteneriate puternice, strategice, care joacă un rol esențial în operațiunile zilnice. De aceste parteneriate, care se manifestă în moduri diferite, beneficiază în primul rând clienții și, în consecință, acestea contribuie la eficiența generală a afacerii noastre.

Prin colaborarea cu instituții financiare, asociații din industrie și furnizori de tehnologie, spre exemplu, avem acces la o bază diversificată de resurse și expertiză. Aceste parteneriate ne ajută să le putem oferi clienților o gamă mai largă de produse și servicii financiare. În același timp, prin parteneriatul cu furnizorii și vânzătorii de echipamente, reușim să ne eficientizăm

procese operaționale, ceea ce se reflectă în achiziția și livrarea eficientă a activelor către clienții noștri. Această eficiență operațională contribuie în mare măsură la o experiență generală pozitivă pentru clienți. În esență, aceste parteneriate sunt instrumente prin care ne optimizăm operațiunile, prin extinderea resurselor, îmbunătățirea strategiilor de gestionare a riscurilor, oferirea de soluții personalizate, îmbunătățirea eficienței operaționale și stimularea inovației.

2023 a fost un an foarte dificil din punct de vedere al costurilor de finanțare la nivel de client. Pentru a traversa cu bine această perioadă, ne-ați declarat cu ceva timp în urmă că, în 2023, urma să optimizați procesele și fluxurile de activitate pentru a menține sub control marjele dobânzii. Practic, ați reușit acest demers și cum se prezintă acum costurile la leasingul oferit de companie?

Ca răspuns la contextul financiar dificil din 2023, am luat măsuri proactive pentru a ne optimiza procesele și fluxurile de activități, așa cum am menționat anterior. Mă bucur să pot împărtăși că eforturile noastre în această direcție au dat rezultate. Am reușit astfel să menținem controlul asupra ratelor dobânzilor, iar acest lucru a avut un impact pozitiv asupra costurilor asociate cu ofertele de leasing. Am pus accentul pe optimizarea proceselor, iar asta ne-a permis să eficientizăm diferite etape ale operațiunilor. Ne-am ajustat procesele de subscriere, evaluarea riscului de creditare și fluxurile de lucru operaționale pentru a minimiza costurile, menținând în același timp standardele de calitate ale produselor noastre. Drept urmare, am reușit să le propunem clienților oferte competitive de leasing, chiar și în contextul creșterii costurilor de finanțare.

Încă din 2014, compania pe care o conduceți a început un proiect de finanțare cu International Finance Corporation (IFC) pentru promovarea eficienței energetice, care a avut drept urmare finanțarea în leasing de parcuri eoliene, panouri fotovoltaice, trenuri electrice ș.a. Ce informații legate de acest segment de finanțare aveți pentru anul 2023?

Colaborarea cu IFC pentru promovarea eficienței energetice a fost un moment de importanță semnificativă. În 2023, acest segment de finanțare continuă să prospere, cu un accent tot mai mare pe proiecte sustenabile și responsabile. Sprijinim activ inițiative de realizare de parcuri eoliene, panouri fotovoltaice, trenuri electrice și multe altele. Cererea de finanțare în această direcție continuă să fie puternică, odată ce mediul de business și organizațiile prioritizează soluțiile ecologice.

Sănătatea unui sector financiar este reflectată între altele de nivelul ratei de neperformanță a contractelor, de comportamentul de plată al clienților. Cum ați caracteriza anul 2023 din acest punct de vedere pentru Garanti BBVA Leasing?

Sănătatea sectorului financiar, inclusiv nivelul contractelor neperformante și comportamentul de plată al clienților este un barometru critic al industriei noastre. De-a lungul anilor, la Garanti BBVA Leasing, ne-am gestionat atent portofoliul, asigurându-ne că menținem un mix sănătos de clienți. Această strategie implică evaluarea riguroasă a riscurilor și angajamentul de a lucra îndeaproape cu clienții noștri, pentru a înțelege nevoile și circumstanțele financiare unice ale acestora. Această abordare ne-a permis să ne triem clienții de-a lungul timpului, continuând colaborarea cu cei aliniați cu parametrii noștri de risc și oferind, în același timp, sprijinul și îndrumările necesare celor care au întâmpinat sincope pe parcurs. În 2023, eforturile noastre de a menține un portofoliu sănătos de clienți au dat roade. Rata contractelor neperformante rămâne cu mult sub media industriei, o dovadă a practicilor noastre prudente în gestionarea riscurilor. Ne mândrim cu capacitatea noastră de a menține relații solide și pe termen lung cu clienții.

Ce rol joacă împrumuturile externe în activitatea companiei?

Atât banca din cadrul grupului Garanti BBVA, precum și noi, Garanti BBVA Leasing, avem parteneriate pentru finanțări suplimentare cu unele dintre cele mai importante instituții financiare internaționale, pentru a continua să ne sprijinim clienții în realizarea planurilor lor. Chiar

recent, am anunțat un nou acord de împrumut cu International Finance Corporation (IFC), membră a Grupului Băncii Mondiale, în valoare totală de 20 de milioane de euro. Fondurile vor sprijini IMM-urile din România în accesarea creditelor „verzi” și vor contribui la protecția mediului prin reducerea riscurilor climatice și concentrarea asupra impactului pozitiv al proiectelor finanțate. Din totalul de 20 de milioane de euro, 80% vor fi alocate finanțării „verzi” în proiectele IMM-urilor, în timp ce 20% vor fi direcționate spre sprijinirea proiectelor implementate de companiile mici și mijlocii deținute în majoritate de femei, continuând astfel strategia noastră de sprijinire a femeilor antreprenor.

Cum comentați faptul că în continuare piața de leasing din România nu se regăsește în statisticile internaționale de profil, că informațiile oficiale în acest domeniu lipsesc cu desăvârșire inclusiv pe plan intern?

Absența datelor privind piața românească de leasing din statisticile internaționale este o oportunitate ratată. Această lipsă de vizibilitate

împiedică recunoașterea și transparența industriei. Îmbunătățirea standardelor de raportare pentru companiile de leasing și încurajarea comunicării pot contribui la deblocarea potențialului în acest sector, asigurând o reprezentare corectă a industriei, atât pe plan intern, cât și la nivel internațional. Este vital pentru creșterea pieței, pentru investitori și alți stakeholderi să aibă acces la date complete și exacte despre toate activitățile financiare, inclusiv despre companiile de leasing, pentru a lua astfel decizii informate.

Care sunt direcțiile principale de business ale companiei pentru 2024 și ce noutăți aveți în vedere pentru viitorul an?

În 2024, vom pune accentul pe adaptarea la nevoile în evoluție ale clienților noștri, ale căror cerințe sunt în schimbare, ca răspuns la dinamica pieței și la tendințele industriei. Adaptabilitatea este esențială în strategia noastră de afaceri pentru anul viitor. În continuare, ne angajăm să plasăm clienții în centrul operațiunilor noastre. Asta înseamnă nu numai să oferim soluții la

nevoilor lor actuale de leasing, ci să le anticipăm și să abordăm proactiv cerințele aflate permanent în evoluție. Astfel, obiectivul nostru este să oferim soluții flexibile și personalizate care să se întâlnească cu nevoile în schimbare ale clienților. Pentru a răspunde unei game mai largi de nevoi financiare, explorăm noi soluții de finanțare. Acestea pot include produse financiare suplimentare care completează ofertele noastre de leasing, cum ar fi capital de lucru, pentru a oferi sprijin financiar complet clienților. Mai mult, suntem conștienți de accentul tot mai mare pus pe sustenabilitate și responsabilitatea față de mediu. În conformitate cu aceasta, luăm în considerare dezvoltarea de soluții de finanțare pentru a sprijini inițiativele durabile și ecologice, cum ar fi leasingul ecologic pentru energie regenerabilă și afaceri care țin cont de impactul asupra mediului. În plus, colaborările cu parteneri strategici vor rămâne o piatră de temelie a afacerii noastre. Vom continua să construim și să consolidăm relații cu furnizorii de echipamente, instituțiile financiare și experții specifici industriei pentru a ne extinde resursele și a oferi soluții inovatoare.

Analiză PwC - demersuri pentru neutralitate climatică

Pentru a fi atinsă neutralitatea climatică (nivel zero al emisiilor nete de gaze cu efect de câmp) la nivel global până în 2050, producția de energie regenerabilă ar trebui să crească de opt ori față de nivelul din 2021, iar investițiile anuale în sistemele de distribuție să se tripleze, arată o recentă analiză a companiei de consultanță PwC, realizată pe baza datelor Agenției Internaționale pentru Energie (IEA). Și toate acestea în condițiile în care, până în 2050, cererea de energie la nivel global este estimată să crească cu până la 20% față de 2021. Însă, ambițiile globale de a reduce agresiv emisiile de dioxid de carbon, în condițiile în care consumul de energie reprezintă aproximativ 73% din totalul emisiilor de gaze cu efect de seră, au scos în evidență decalaje mari între tehnologiile, infrastructura și investițiile existente și nivelurile mai ridicate de care va fi nevoie în viitorul imediat pentru a asigura tranziția către o nouă paradigmă energetică. În România, investițiile în energie regenerabilă s-au intensificat în ultimii ani, dar mai este mult până la atingerea angajamentului din Planul Național Integrat în domeniul Energiei și Schimbărilor

Climatice 2021-2030 (PNIESC). Potrivit celor mai recente date ANRE, România are o capacitate de producție de 3 GW de energie eoliană și 1,5 GW de energie solară. Conform versiunii actuale a PNIESC, adoptate în octombrie 2021, România își propune astfel ca ponderea energiei din surse regenerabile să ajungă la 30,7% în consumul final brut de energie până în 2030 prin punerea în funcțiune de noi centrale eoliene, fotovoltaice și hidroenergetice, precum și prin creșterea numărului de consumatori. Prin versiunea Strategiei pe Termen Lung pentru Reducerea Emisiilor de Gaze cu Efect de Seră (STL), notificată de România către Comisia Europeană în aprilie 2023, ponderea energiei din surse regenerabile în consumul final brut de energie la nivelul anului 2030 va crește la 36,3%. Per total, prin PNIESC 2021-2030, România și-a propus ca, în perioada 2021-2030, să instaleze volume adiționale de 6,9 GW de capacități de producție de energie din surse regenerabile. Valoarea investițiilor pe care România le poate realiza prin co-finanțare din PNRR și Fondul pentru Modernizare depășește 16 de miliarde de euro, în domeniul precum energie

regenerabilă, înlocuirea cărbunelui, producția și utilizarea hidrogenului verde, energie nucleară, cogenerare de înaltă eficiență, biocombustibili, modernizarea infrastructurii energetice. Raportul PwC a analizat decalajele care trebuie depășite pentru construirea unui sistem energetic fiabil, accesibil și "verde".

Aproape 20% din emisiile de CO2 la nivel global sunt cauzate de patru produse așa-numite "greu de eliminat", care reprezintă o provocare pentru electrificare: oțelul, cimentul, amoniacul și plasticul.

În timp ce capacitatea de producție de energie existentă și planificată este proiectată pentru a satisface cererea globală, aprovizionarea cu mai multe minerale brute rămâne insuficientă și, prin urmare, este considerată critică. Aceste minerale critice, inclusiv litiul, cobaltul, nichelul, grafitul, aluminiul, cuprul, metalele din grupul platinei și elementele de pământuri rare, sunt esențiale pentru fabricarea vehiculelor electrice și a capacității de stocare a bateriilor.

Creștere constantă și adaptabilitate

Interviu cu Toni Tătaru, CEO, OTP Leasing România

Activitatea OTP Leasing România a fost marcată în 2023 de o dezvoltare constantă și de implementarea unor strategii-cheie: extinderea parteneriatelor locale și a gamei de servicii, introducerea de soluții digitale avansate, lansarea platformei "Autovehicule Rulate Verificate", organizarea de programe de responsabilitate socială, alinierea la strategia internațională a grupului OTP cu privire la ESG ș.a. Indicatorii de business pentru 2024 vor ținti consolidarea parteneriatelor și diversificarea portofoliului companiei prin extinderea domeniilor finanțate și a categoriilor de cliență. Interviu acordat de Toni Tătaru, CEO, OTP Leasing România, este edificator în această privință.

Ați declarat recent că 2022, care a marcat un deceniu și jumătate de activitate a companiei, a fost pentru aceasta un an de succes, peste performanțele medii înregistrate pe piața locală de leasing. Ce argumente puteți aduce în favoarea acestei afirmații?

În 2022, OTP Leasing a demonstrat o performanță importantă, depășind așteptările pe care ni le-am setat. Argumentele în favoarea acestei afirmații sunt creșterea substanțială a volumului de contracte de leasing, extinderea portofoliului de clienți, creșterea indicatorilor de performanță (ROA, ROE) și menținerea la un nivel scăzut a indicatorilor NPL. Acest rezultat se datorează unei strategii noi de business și continuării investițiilor noastre în produsele și serviciile oferite, precum și implementării unor soluții tehnologice avansate, care au îmbunătățit experiența clienților și au optimizat procesele interne. Am observat că sunt din ce în ce mai mulți clienți pentru care compania noastră a devenit o alegere preferată, atât din aria marilor corporații, cât și a întreprinderilor mici și mijlocii. De asemenea, am implementat inițiative de sustenabilitate și responsabilitate socială, ceea ce ne-a consolidat reputația și ne-a ajutat să atragem noi parteneri și clienți care pun preț pe valori sustenabile. În plus, avem un portofoliu complex, ce reflectă soliditatea financiară și stabilitatea companiei.

Este de notorietate faptul că industria leasingului se confruntă cu o deficiență marcantă în ceea ce privește disponibilitatea datelor publice de piață, o situație contrastantă cu cea din sectoarele bancar și de asigurări. Cu toate acestea, prin analiza datelor extrase din rapoartele publice



ale entităților active în domeniu, depuse la Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF), și integrând informațiile limitate disponibile prin intermediul proiectului "Black Box" al Asociației ALB România, am reușit să estimăm, cu o marjă de eroare acceptabilă, că performanța noastră în anul 2022 a depășit media industriei. În absența unor date publice auditate și validate de o autoritate de reglementare precum Banca Națională a României, aceste comparații cu "piața" rămân, în esență, estimări subiective ale companiilor. Ținând cont de demersurile constante ale publicației dumneavoastră, de a oferi o imagine la zi a industriei în care activăm, profit de această oportunitate pentru a sublinia,

încă o dată, necesitatea vitală de a beneficia de un instrument analitic pentru monitorizarea tendințelor din piața de leasing, un instrument esențial pentru orice companie din orice sector.

Care a fost trendul activității societății pe care o conduceți în 2023?

În 2023, activitatea companiei noastre a fost marcată de o creștere constantă și adaptabilitate în fața provocărilor pieței. Am observat un trend pozitiv în ceea ce privește angajamentul clienților și partenerilor, reflectând încrederea pe care o au în serviciile și produsele noastre. Pentru a consolida portofoliul și relațiile cu partenerii, am implementat mai multe strategii-cheie. În primul rând, am extins parteneriatele locale, asigurându-ne că răspundem nevoilor diversificate ale clienților noștri. Totodată, am extins domeniile pe care le susținem, cum ar fi serviciile către companiile care activează în segmentul rent-a-car. În al doilea rând, ne-am concentrat pe digitalizarea proceselor de business pentru a oferi o experiență mai eficientă pentru clienți și parteneri. Implementarea de soluții digitale avansate a permis nu doar o mai bună gestionare a interacțiunilor externe, ci și o analiză mai precisă a datelor pentru a anticipa nevoile și tendințele specifice din piața de profil. Am continuat astfel extinderea capacităților platformelor interne și externe, cum ar fi Webleasing, investiția în automatizarea anumitor activități manuale prin RPA, fluxuri noi pe chatbotul nostru, Eliza, mai multe opțiuni în platforma dedicată clienților – MyLeasing; am achiziționat noi aplicații pentru eficientizarea operațiunilor interne, am lansat platforma "Autovehicule Rulate Verificate". În plus, am

intensificat eforturile noastre de a construi relații solide și de lungă durată cu partenerii, prin inițiative de colaborare și programe de fidelizare.

În final, am acordat o atenție sporită responsabilității sociale și sustenabilității, care sunt valori esențiale pentru compania noastră. Prin programele de responsabilitate socială, am reușit să ne apropiem și mai mult de comunitate și să construim un brand care nu se limitează doar la furnizarea unor servicii de calitate, dar contribuie și la un viitor mai bun. Printre cele mai interesante proiecte în care am fost implicați sunt finanțările de flote “verzi”, utilizate pentru activități comunitare cu impact. Programul nostru fanion este cel de implicare socială, denumit “Fete Neînfricate”. Este un proiect implementat de Fundația Progress în parteneriat cu echipa noastră, care își propune să ajute la dezvoltarea adolescenților din zone defavorizate. În 2023, peste 100 de fete din 12 orașe din România, cu vârste cuprinse între 10 și 16 ani, au participat la acțiuni organizate în cadrul unor biblioteci, cu scopul de a completa parcursul lor educațional cu informații-cheie care nu sunt abordate la școală: educație pentru sănătate, căutarea identității, anxietate, comunicare asertivă, bullying, discriminare, cetățenie activă, independența financiară, meseriile viitorului, fake news și fact checking, încălzire globală, trafic de persoane și abuzuri sexuale asupra minorilor.

Ce ne puteți spune despre investițiile destinate procesului de digitalizare – coordonată strategică a companiei în fruntea căreia vă aflați?

Digitalizarea este un pilon strategic esențial pentru OTP Leasing, reflectând angajamentul nostru pentru dezvoltare, eficiență și sustenabilitate. În această direcție, am făcut investiții semnificative pentru a transforma și moderniza atât experiența internă cât și cea externă. Prin investiții, am optimizat operațiunile interne, reducând timpul necesar pentru procesarea tranzacțiilor și îmbunătățind acuratețea datelor. Ne-am concentrat și pe crearea unor noi produse și servicii digitale, care să răspundă nevoilor în schimbare ale clienților și să ofere soluții inovatoare pe piața de leasing. Recunoaștem că succesul digitalizării depinde de abilitățile și cunoștințele echipei noastre. Prin urmare, am investit în programe de formare și

dezvoltare pentru a asigura echipei avantajele utilizării noilor tehnologii.

Care au fost noutățile în materie de produse și servicii ale anului 2023, cu referire în mod special la platforma “Autovehicule Rulate Verificate” și la ofertele pentru vehicule electrice și hibride?

Anul acesta, OTP Leasing a introdus noua sa platformă numită “Autovehicule Rulate Verificate” (ARV), concepută pentru a oferi sprijin partenerilor și oamenilor de afaceri interesați de soluții de leasing financiar. ARV oferă o selecție extinsă de vehicule second-hand, provenite exclusiv de la partenerii noștri, și este dotată cu un sistem de căutare eficient și ușor de utilizat, care ajută clienții să găsească rapid vehiculele potrivite atât nevoilor, cât și bugetului lor. Platforma a fost dezvoltată integral de echipele noastre interne, fiind rezultatul unei colaborări cu membri din departamentele de business, IT și marketing. Suntem dedicați în a susține clienții noștri în tranziția spre mobilitatea electrică. Acest lucru include oferirea de soluții de finanțare flexibile pentru achiziționarea prin leasing financiar a vehiculelor electrice și hibride, redefinirea politicilor interne de finanțare și alinierea la strategia internațională a grupului OTP cu privire la ESG. Totodată, în ultimii ani, prin prisma noilor reglementări ESG, am realizat o serie de modificări din perspectiva colectării datelor, ratingului companiilor și costurilor de finanțare.

România se află în coada Europei în ceea ce privește vârsta parculului auto național. În ce măsură finanțarea în leasing de mașini SH contribuie la continuarea acestui trend nefavorabil pentru țara noastră?

Majoritatea autovehiculelor din portofoliul OTP Leasing România, aproximativ 80%, au mai puțin de 6 ani vechime, această categorie de active fiind predominantă. Compania noastră monitorizează și actualizează lunar vechimea flotei de autovehicule, luând în considerare criteriile ESG. Vârsta medie a flotei auto naționale este influențată în mod semnificativ de tranzacțiile excluse din sectorul financiar, unde există reglementări stricte privind vârsta maximă admisă pentru finanțarea unui bun la încheierea perioadei de finanțare. În acest context, OTP

Leasing România se angajează într-o abordare de finanțare responsabilă, concentrându-se pe susținerea achiziției de vehicule care corespund standardelor ESG, contribuind astfel la un mediu mai sustenabil și la reducerea emisiilor de carbon.

Creșterea prețurilor bunurilor finanțate a influențat anul acesta cererea și valoarea activelor finanțate?

În ceea ce privește vehiculele noi, majorarea costurilor bunurilor finanțate este strâns legată de ajustările anuale de prețuri făcute de producători și de evoluția ratei inflației. Această tendință a fost, de asemenea, observată în segmentul autovehiculelor second-hand, influențată în mare parte de crizele anterioare de producție și de deficitul sau lipsa stocurilor disponibile pentru livrare imediată. Creșterea prețurilor la autovehicule, indiferent de tipul lor, a avut un impact direct asupra valorii medii finanțate pentru această categorie de active.

Totodată, schimbările în costurile de finanțare au fost direct determinate de fluctuațiile indicelui de referință. Deși marja de dobândă a rămas relativ constantă, volatilitatea pieței monetare a avut un impact semnificativ asupra ratelor dobânzii efective aplicate de actorii din piața de specialitate, afectând astfel direct efortul financiar al clienților.

Ce strategii de afaceri are OTP Leasing România pentru 2024?

Asistăm la o tranziție a societății de la VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) la BANI (Brittle, Anxious, Nonlinear, Incomprehensible), cum se menționează în limbaj de specialitate. În acest context de fragilitate, o modalitate potrivită de adaptare și dezvoltare este prin consolidarea echipelor și gândirea flexibilă. Crearea unei culturi a colaborării, adoptarea unor structuri echilibrate și investiția în formare sunt instrumente care pot contribui la creșterea rezilienței organizației. Vom continua astfel să investim în această direcție în anul 2024, cu accent pe creșterea abilităților colegilor noștri. În ceea ce privește indicatorii de business, avem în vedere consolidarea parteneriatelor și diversificarea portofoliului, atât prin perspectiva domeniilor pe care le finanțăm, cât și prin prisma tipologiilor de clienți.

LA ÎNCHIREA EDIȚIEI

Leasing cu fonduri de la IFC

Conform unui comunicat difuzat în 28 noiembrie a.c., International Finance Corporation (IFC), membră a Grupului Băncii Mondiale, acordă un împrumut de până la 50 de mil. euro companiei UniCredit Leasing Corporation S.A. (UCLC), pentru a extinde gama de produse dedicate energiei „verzi” și a crește competitivitatea pe piața finanțării proiectelor climatice. Tot în această toamnă, Garanti BBVA Leasing a semnat cu IFC un acord de împrumut de 20 mil. euro.

Finanțarea acordată de IFC va permite UCLC să-și lărgască oferta pentru întreprinderi mici și mijlocii (IMM-uri), jumătate din sumele acordate fiind destinate finanțării proiectelor în domeniul schimbărilor climatice. Totodată, împrumutul va permite UCLC să-și dezvolte linia de produse de finanțare în domeniul schimbărilor climatice, sporind astfel competitivitatea pe piața finanțării proiectelor cu acest profil din România.

În opinia reprezentanților IFC, IMM-urile locale au acces limitat la finanțare, deși asigură aproximativ 70 % din locurile de muncă în România, deficitul de finanțare al acestora fiind estimat la 33 miliarde de dolari. Mai mult, 40% dintre IMM-uri nu au acces sau au acces limitat la creditare. În plus, pentru a-și îndeplini contribuția națională la atenuarea schimbărilor climatice, România are nevoie de investiții estimate în valoare de 165 miliarde de dolari, estimare privind perioada 2021 - 2030. Împrumutul este motivat și de faptul că România este una dintre economiile cu cea mai mare intensitate energetică din Europa, din cauza consumului mare de energie al industriei și al IMM-urilor. Atenuarea schimbărilor climatice este o prioritate pentru țară. De asemenea, în conformitate cu Pactul verde european, statele membre ale Uniunii Europene s-au angajat să reducă emisiile de CO₂ cu 55% (față de nivelurile din 1990) până în 2030 și să atingă neutralitatea acestor emisii până în 2050. Pentru a realiza aceste obiective, cel puțin 50% din investiția IFC va fi utilizată pentru a finanța proiecte de eficiență energetică și de producție a energiei din surse regenerabile, precum și de promovare de tehnologii de transport ecologice, reducând emisiile de gaze cu efect de seră și consumul de energie, extinzând în același timp leasingul ca produs financiar alternativ pentru diverse investiții legate de atenuarea schimbărilor climatice. Se preconizează că proiectul va duce la

o reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră de până la 6.067 de tone de echivalent CO₂ pe an până la sfârșitul anului 2027. „Această finanțare se încadrează în strategia mai amplă de sustenabilitate a Grupului UniCredit: așezarea pe fundamente solide pentru a crea valoare. Ca lider în industria de leasing, avem nu doar rolul, ci și datoria de a sprijini IMM-urile prin structurarea finanțării pentru active care vor reduce emisiile și vor promova producția de energie verde”, a declarat Daniela Bodîrcă, CEO al UniCredit Leasing, care a adăugat: „Poziția de lider de piață pe care o deținem de 15 ani nu rezultă doar din cifre, ci și din faptul că depunem eforturi comune de a fi în pas cu tendințele pieței și, cel mai important, de a ne asculta clienții și partenerii de afaceri. Împărtășim această responsabilitate față de echipa noastră, de parteneri și clienți și, prin angajamentele noastre ESG față de societate în general, ESG a devenit parte din ADN-ul afacerii noastre.”

IFC va sprijini UCLC să-și dezvolte și să-și extindă activitatea de finanțare în domeniul combaterii schimbărilor climatice, ajutând în același timp compania să-și îmbunătățească procesele interne pentru a putea acorda mai multe împrumuturi IMM-urilor și corporațiilor pentru proiecte climatice.

„Parteneriatul nostru cu UniCredit Group va extinde accesul atât de necesar la finanțare pentru IMM-uri și pentru investiții ecologice în România. Pentru ca tranziția ecologică a României să aibă succes, sectorul financiar local trebuie să se implice profund. Leasingul este un produs excelent pentru a finanța, de exemplu, investiții în capacități locale de producție energetică sau în activități industriale mai curate și mai eficiente energetic”, sublinia cu același prilej Etleva Koka, Manager regional de sector pentru Europa, Sector Instituții Financiare.

Al patrulea împrumut

În 16 octombrie 2023, IFC a semnat un nou acord de împrumut cu Garanti BBVA Leasing, în valoare de 20 mil. euro, fondurile urmând a fi folosite pentru a sprijini IMM-urile în acordarea de finanțări „verzi”, cu impact asupra reducerii riscurilor climatice și asigurării protecției mediului. Circa 80% din fonduri vor fi direcționate spre finanțări „verzi”, iar restul pentru susținerea proiectelor implementate de IMM-uri controlate majoritar de femei, continuând astfel strategia Garanti BBVA de sprijinire a femeilor antreprenor. Garanti BBVA Leasing are o relație de parteneriat pe termen lung cu IFC, începută în 2014, în baza căreia a accesat până în prezent patru împrumuturi, fonduri utilizate pentru susținerea investițiilor în eficiența energetică și energie regenerabilă și ca sprijin financiar pentru inițiative ale companiilor predominant controlate de femei.

IFC sprijină dezvoltarea sectorului privat din România de peste 30 de ani, cu sume angajate în valoare de 1,7 miliarde de dolari (conform datelor la 30 iunie 2023), stimulând tranziția ecologică a țării, conectivitatea digitală și fizică și integrarea în lanțurile valorice globale. IFC, cea mai mare instituție de dezvoltare globală, este axată pe sectorul privat din piețele emergente. Își desfășoară activitatea în peste 100 de țări, folosindu-și capitalul, competențele și influența pentru a crea piețe și oportunități în țările în curs de dezvoltare. În anul fiscal 2023, IFC a angajat suma-record de 43,7 miliarde de dolari în favoarea companiilor private și a instituțiilor financiare din țările în curs de dezvoltare, valorificând puterea sectorului privat pentru a pune capăt sărăciei extreme și a stimula prosperitatea comună, în timp ce economiile se confruntă cu impactul crizelor globale multiple.

ANALIZĂ DE PIAȚĂ

Concentrare și competitivitate sporite

2023 a fost unul aparte pentru piața locală de leasing operațional prin mișcările înregistrate la nivel de jucători, care conduc la o concentrare a acestora și, implicit, la creșterea competitivității. De departe cea mai însemnată schimbare privește fuziunea ALD cu LeasePlan, proces început anul acesta la nivel internațional și care va fi finalizat în România în cel de-al treilea trimestru din 2024. Un semnal privind potențialul pieței românești de profil este dat și de apariția unui start-up – MOOV Leasing - care se bazează pe experiența profesională a unor cunoscuți manageri de companii locale de leasing operațional. Și tot ca o noutate, Asociația de Leasing Operațional (ASLO) are din iunie 2023 o nouă structură de conducere rolul de președinte revenind lui Dan Ștefan, Managing Partner al Autonom Services.

Pentru 2022, în top 5 ASLO privind jucătorii locali de leasing operațional figurau Arval Services Lease România, LeasePlan România, ALD Automotive, Autonom Services și New Kopel România, companii care au dat tonul pe piață și în 2023, cu mențiunea că ALD Automotive și LeasePlan România au funcționat în continuare separat, procesul de fuziune fiind anunțat pentru a doua parte a anului viitor. Alți membri cu drepturi depline ai ASLO au rămas și în 2023 Autotehnica Fleet Services, Business Lease România, RCI Finanțare România și UniCredit Leasing Fleet Management. Singura companie care și-a publicat datele financiare și de business în general pentru primul semestru din 2023 a fost Autonom Services, a cărei divizie de leasing operațional este o direcție de bază a sa, generând circa 45% din venituri.

În opinia managerilor principalelor companii de leasing operațional din România, piața în care activează se află într-o perioadă de trecere de la nivelul de bază la cel mai elaborat, centrat strict pe client și nevoile acestuia, pe o mobilitate cât mai „verde”. „Industria trece acum printr-o tranziție, de la oferirea de servicii standard de leasing operațional la servicii de mobilitate complexe și complete, care generează oportunități și vor transforma tot mai mult acest segment de piață. E o direcție firească, iar acest proces va continua și în anii următori. Dacă în urmă cu câțiva ani companiile erau prudente și așteptau să treacă criza pentru a relua investițiile, odată cu pandemia au înțeles că acest model nu mai funcționează. Crizele aduc și oportunități, iar leasingul operațional și

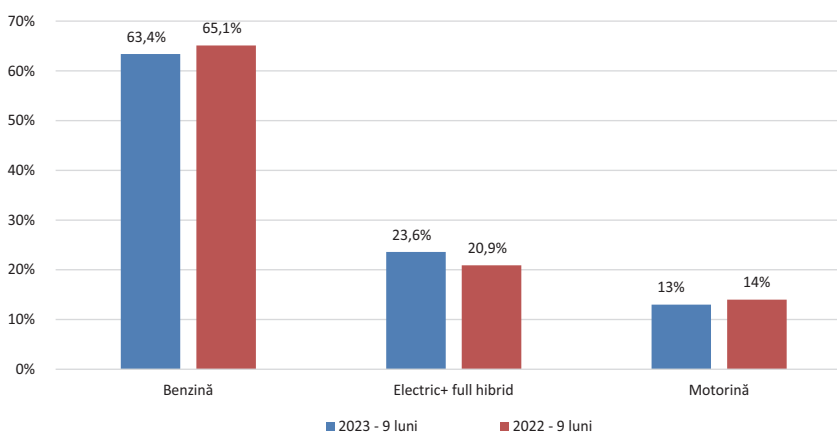
noile produse de mobilitate sunt unele dintre cele mai bune soluții de eficientizare a costurilor pentru o companie și de a-i oferi predictibilitatea de care are nevoie în astfel de momente”, subliniază Shane Dowling, Country Managing Director, ALD Automotive și LeasePlan.

La rândul său, Roxana Lupescu, Director General al Arval Service Lease România, crede că „Piața de leasing operațional din România este una dinamică și în continuă dezvoltare. Mișcările din piață sunt unele absolut normale într-un context economic sănătos. Este clar că fiecare companie încercă să se poziționeze cât mai bine pe piață, iar pentru unele dintre ele această poziționare se poate traduce prin achiziții sau fuziuni.”

Din foarte multe puncte de vedere, dar în primul rând pentru afaceri, 2023 a fost un an complicat, marcat de lipsă de predictibilitate,

inflație ridicată, bunuri mai scumpe, inclusiv cele din sectorul auto, și costuri de finanțare crescute. Sunt realități asupra cărora insistă și Dan Ștefan, Managing Partner al Autonom Services, care declară: “2023 a fost marcat în continuare de un context economic destul de problematic, cu schimbări alerte determinate de inflație ridicată, costuri de finanțare în creștere accelerată, piețe de capital încetinite și lanțuri de aprovizionare încă perturbate. Efectele s-au resimțit asupra costurilor de operare și a marjelor de profit”. Pe acest fond general, referindu-se la stadiul actual a pieței de leasing operațional din România, noul președinte al ASLO afirmă: “Deși piața de leasing operațional s-a dezvoltat constant în ultimii 18 ani, credem că mai este mult potențial de creștere în ceea ce privește acest serviciu de externalizare și administrare

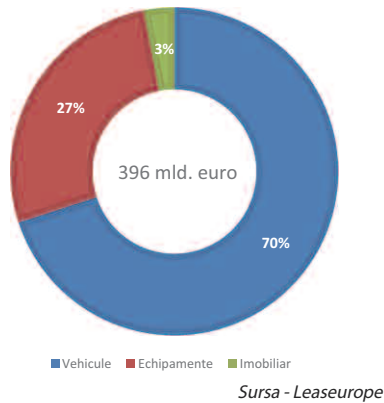
Înmatriculări auto în România, după tipul de combustibil, în primele 9 luni din 2023



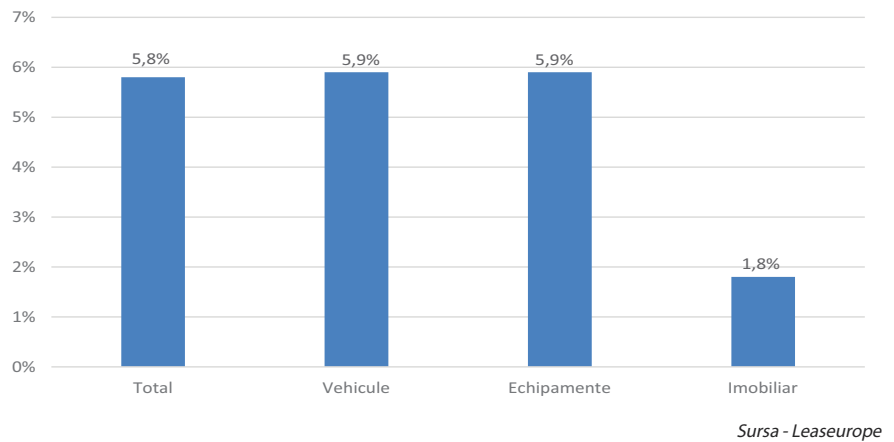
*categoria full hibrid nu include și mild hibrid

Sursa - APIA

**Volume noi de leasing în Europa,
pe tipuri de active, în 2022**



Creșterea noilor volume de leasing în Europa, pe tipuri de active, în 2022



optimizată a flotelor. Este nevoie de o transformare a modului în care folosim mașinile – mai eficient și cât mai neutru din punct de vedere climatic.”

Și conducerea Business Lease România, prin vocea directorului Oana Iancu, consideră că piața de leasing operațional din țara noastră a trecut în ultima vreme prin schimbări importante care au generat o dinamică nouă și au intensificat competiția. “Este interesant să observăm cum aceste schimbări au determinat jucătorii majori să-și redefească strategiile și să-și adapteze ofertele pentru a satisface cerințele în continuă schimbare ale clienților. Acest context dinamic oferă, în același timp, oportunități considerabile pentru inovare și creștere sustenabilă în cadrul industriei de leasing operațional și, ca orice schimbare, aduce cu sine o serie de oportunități.”

În viziunea unui jucător abia intrat pe piață precum MOOV Leasing, potențialul de dezvoltare pe viitor pentru leasingul operațional este dat de segmentele de clientelă din rândul micro-întreprinderilor, profesiiilor libere și chiar persoanelor fizice. “Acestea se pot dezvolta foarte mult însă au nevoie de soluții specifice, adaptate profilului lor, care sunt diferite de nevoile clienților cu flote mari”, e de părere Adrian Lăcătuș, Director General Adjunct al companiei.

Pentru 2023, nu avem cifre legate de piața de leasing operațional din România. Ultima statistică, și aceea foarte săracă, privește 2022, la finalul acestuia existând, după estimările ASLO, circa 80.000 de mașini în administrare, ceea ce reprezenta o creștere de peste 4.000 de

autovehicule față de finalul anului 2021. Singura companie din domeniu care-și comunică rezultatele (de două ori pe an) rămâne Autonom Services, pentru care divizia sa de leasing operațional a înregistrat în primul semestru din 2023 venituri de 181,8 mil. lei, în creștere cu peste 42% față de aceeași perioadă din 2022. De menționat că veniturile totale ale grupului în perioada respectivă au fost de 350,1 mil. lei, în creștere cu 46% față de semestrul întâi din 2022. În condițiile speciale ale fuziunii, ALD Automotive I LeasePlan România, prin conducerea companiei, nu face referire la datele sale din 2023. Pentru Arval România, rezultatele de business pentru 2023 sunt pozitive și coincid cu cele prevăzute în planul său general de dezvoltare. “Cifrele pentru 2023 sunt cele pe care le anticipăm conform planului nostru de dezvoltare, astfel încât anul acesta va fi unul pozitiv și rezultatele ne vor ajuta să ne consolidăm rolul important de pe piața internă”, ne-a declarat Roxana Lupescu. Tot ca trend de activitate pentru 2023, primim o precizare și de la Business Lease România: “2023 a urmat traiectoria ascendentă a anilor precedenți, atât din perspectiva cifrei de afaceri, cât și în ceea ce privește flota și profitabilitatea.”

Teme comune de mare actualitate pentru jucătorii din această piață au fost în 2023 acțiunile de „înverzire” a flotelor de leasing operațional, digitalizarea proceselor interne și a celor legate de relația cu partenerii și clienții.

În materie de produse noi, pentru 2023 ar fi semnalat lansarea de către BMW Financial Services, într-un program derulat cu partenerul

UniCredit Fleet Management, a produsului de leasing operațional pentru persoane fizice, destinat automobilelor BMW și MINI. “Prin tradiție, știm că piața auto din România a fost în ani concentrați pe achiziție. Alternativa leasingului operațional aduce mai multă flexibilitate, elimină presiunea valorii de revânzare, face utilizarea mai accesibilă printr-o rată semnificativ mai mică”, declara la lansarea produsului Ștefan Pricop, Country Manager BMW Financial Services România și Bulgaria.

Rezultatele sondajului întreprins în scopul elaborării Observatorului Arval pentru Mobilitate – Barometrul Flotelor și Mobilității 2023 indică faptul că 40% dintre companiile din România își propun să introducă sau să crească folosirea leasingului operațional în următorii trei ani, ceea ce reflectă un potențial de creștere pentru această piață, care depășește alte țări europene. De asemenea, conform aceluiași studiu, este preconizată o creștere a utilizării leasingului cu servicii complete pentru afaceri de toate dimensiunile. Legat de situația existentă la ora actuală, aflăm că 64% dintre companiile din România au implementat deja cel puțin un sistem de mobilitate pentru angajații lor.

Toate semnalele din piață, deși incomplete pe partea de statistică, ne conduc spre concluzia că acest segment de business are viitor și pentru România și va urma trendul european în domeniu prin intermediul unor jucători maturi, care vor transpune local expertiza lor la nivel internațional. Și aceasta în beneficiul unor servicii de leasing operațional de calitate, croite pe client.

INTEGRARE

Această achiziție consolidează prezența noastră în România

Interviu cu Shane Dowling, Country Managing Director, ALD Automotive | LeasePlan

În 2023, a fost demarat un amplu proces de integrare a LeasePlan în structura ALD Automotive, desfășurat la nivel global, cu consecințe inclusiv pe piața din România, unde cele două companii activează de mulți ani dând tonul în materie de produse și servicii de profil. Ceea ce se știe la ora actuală despre acest proces este că cele două entități vor funcționa de anul viitor sub o singură identitate – Ayvens – care are toate elementele pentru a deveni lider global în mobilitatea sustenabilă. În România, noul brand va fi lansat la nivel operațional în trimestrul al treilea al anului viitor. Am adresat vechiului colaborator al revistei noastre Shane Dowling, Country Managing Director ALD Automotive | LeasePlan, rugămintea să comenteze cel mai important eveniment de pe piața de leasing operațional, în derulare la ora actuală la nivel internațional și local.

În 18 septembrie a.c., grupul ALD | LeasePlan și-a lansat planul strategic și obiectivele financiare până în 2026. Plecând de la principalele direcții care se regăsesc în acest plan, care sunt obiectivele de dezvoltare ale subsidiarei din România în acest orizont de timp, în condițiile unei integrări eficiente a LeasePlan România?

Suntem o companie a cărei strategie a fost în permanență orientată către viitor. Ne-am asumat mereu obiective ambițioase, pe care le-am depășit cu succes, uneori chiar înainte de termenele propuse. Am anunțat în primăvara acestui an finalizarea achiziției LeasePlan și demararea unui complex proces de integrare, care a culminat recent cu un alt anunț major, lansarea noului brand global de mobilitate, Ayvens, care reunește cele două companii sub o singură identitate. Noul brand marchează încă o etapă majoră în dezvoltarea companiei, care vine în completarea planului strategic pe 3 ani, lansat în septembrie 2023. Noul grup Ayvens deține toate elementele pentru a deveni liderul global în mobilitatea sustenabilă și va fi lansat în 2024 în cele 44 de țări unde grupul ALD Automotive | LeasePlan este prezent. În România, noul brand va fi lansat la nivel operațional în trimestrul al treilea al anului viitor.

Cei patru piloni ce stau la baza planului strategic „PowerUP 2026”, lansat la nivelul întregului grup, se axează pe clienți, eficiență



operațională, responsabilitate socială și performanță financiară și reprezintă o direcție firească în dezvoltarea noii companii pe plan internațional, cu rolul de a consolida toate aceste importante schimbări și de a modela viitorul mobilității sustenabile. Ne angajăm să facilităm tranziția către mobilitatea sustenabilă, astfel încât acest proces să fie simplu pentru clienții noștri și să oferim servicii de mobilitate accesibile, flexibile

și inteligente. Datorită abordării noastre centrate pe client și pe nevoile sale, reușim să ne adaptăm mereu oferta și să identificăm constant oportunități comerciale. Inovăm în fiecare an, lansăm aplicații digitale personalizate, soluții flexibile de eficientizare a costurilor și ne extindem ecosistemul de mobilitate cu noi parteneri.

Plecând de la datele oficiale comunicate până acum cu privire la fuziunea ALD | LeasePlan, care credeți că vor fi beneficiile acesteia pentru piața de leasing operațional din România?

Această achiziție reprezintă o schimbare majoră, ce situează noul grup în poziția de lider global în mobilitate sustenabilă, cu o flotă totală de 3,4 milioane de vehicule administrate la nivel mondial. Procesul de integrare a unor capacități și expertize complementare ne oferă oportunitatea de a reimagina mobilitatea, pentru a răspunde mai bine provocărilor din viitor. Cu forțe unite, ne propunem să conducem procesul de tranziție către o economie cu emisii scăzute de carbon și să modelăm transformarea digitală a industriei. Noul grup se va baza pe avantajul de mărime și pe competențele complementare pentru a-și consolida avantajele competitive și pentru a asigura o creștere susținută.

La nivel local, această achiziție consolidează prezența noastră în România. Obiectivul este să

integrăm cele două companii cât se poate de repede, păstrând în același timp calitatea serviciilor pe care le oferim clienților, așa cum i-am obișnuit, de altfel, și așa cum se așteaptă la rândul lor.

Unul dintre obiectivele majore ale grupului din care faceți parte este accelerarea trecerii de la proprietate la utilizare în sectorul mobilității. Cum vedeți devenit operațional acest proces complex în România pe termen mediu și lung?

Industria trece acum printr-o tranziție, de la oferirea de servicii standard de leasing operațional la servicii de mobilitate complexe și complete, care creează oportunități și vor transforma tot mai mult acest segment de piață. E o direcție firească,

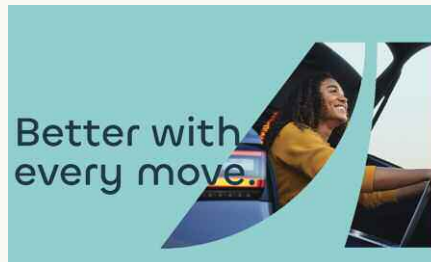
iar acest proces va continua și în anii următori. Nu în ultimul rând, dacă în urmă cu câțiva ani, companiile erau prudente și așteptau să treacă criza pentru a relua investițiile, odată cu pandemia au înțeles că acest model nu mai funcționează. Crizele aduc și oportunități, iar leasingul operațional și noile produse de mobilitate sunt unele dintre cele mai bune soluții de eficientizare a costurilor pentru o companie și de a-i oferi predictibilitatea de care are nevoie în astfel de momente. Iar această abordare, orientată către flexibilitate și reacție rapidă în situații critice, cred că va defini strategiile de business ale companiilor în anii ce vor urma.

Companiile mici și mijlocii, în special, încep să acceseze tot mai des soluții de mobilitate, pentru că au nevoie de flexibilitate și predictibilitate, iar acest lucru le ajută să se diferențieze pe piață. De

asemenea, experiența ultimilor ani ne-a arătat că nevoile clienților noștri evoluează constant, iar tot mai multe firme vor opta în viitor pentru servicii de mobilitate punctuale. Sunt companii care nu doresc să se angajeze într-un contract pe 3, 4 sau 5 ani și au nevoie de un vehicul pentru proiecte sezoniere sau pentru o perioadă scurtă de câteva luni, până când va fi livrat noul activ. Produsul nostru, ALD Flex, se adresează acestor companii și este disponibil pentru închirieri de la o lună la 24 de luni, fără costuri de returnare anticipate și oferă posibilitatea de a avea un vehicul oricând, la cerere. ALD Flex este un produs foarte apreciat de clienți pentru că într-o piață atât de puțin previzibilă, cum s-a întâmplat în ultimii ani, acoperă exact aceste nevoi de mobilitate și flexibilitate de care au tot mai multă nevoie companiile locale, indiferent de dimensiune.

Nou brand de mobilitate

Ayvens, noul brand de mobilitate al ALD Automotive | LeasePlan, va fi lansat la nivel operațional în 2024, inclusiv în România. Și în țara noastră, compania Ayvens își propune să conducă procesul de tranziție către o economie cu emisii scăzute de carbon și să modeleze transformarea digitală a industriei de profil. În 16 octombrie 2023, ALD Automotive | LeasePlan au anunțat noul brand global de mobilitate, Ayvens, care reunește cele două companii sub o singură identitate. Acesta marchează încă o etapă majoră în dezvoltarea companiei, care vine în completarea planului strategic pe 3 ani, lansat în septembrie 2023. Procesul de integrare a unor capacități și expertize complementare a oferit companiei oportunitatea de a reimagina mobilitatea, pentru a răspunde mai bine provocărilor din viitor. Noul brand se aliniază acestui obiectiv comun, consolidând poziția unică a companiei pe piață, prin evidențierea elementelor care o fac diferită și a valorii adăugate pe care o aduce clienților din toate segmentele de activitate. Promisiunea noului brand, „make life flow better”, are ca scop livrarea de servicii de mobilitate mai simple, mai inteligente și sustenabile. Noul grup Ayvens deține toate elementele pentru a deveni liderul global în mobilitatea sustenabilă, susțin autorii acestui demers. Prin intermediul celei mai mari flote multi-brand de vehicule electrice, dintr-un total de 3,4 milioane de autovehicule administrate la nivel global, compania își propune să conducă procesul de tranziție către o economie cu emisii scăzute de carbon și să modeleze transformarea digitală a industriei. Ayvens s-a dorit a fi un nume memorabil, simplu, dar



în același timp recognoscibil, care indică drumul spre progres. Este asociat cu un simbol grafic care reprezintă cele două companii unite într-o singură echipă, cu un scop comun, o fundație solidă și o formă fluidă ce simbolizează dinamism și progres. Numele este susținut de acționarul global majoritar, Société Générale iar iconografia țintește esența mobilității.

Noul slogan „Better with every move” exprimă misiunea companiei de a livra servicii de mobilitate „mai bune” pentru clienți, pentru companii și pentru planetă și care evoluează continuu. Pentru transpunerea în practică a noului brand de mobilitate, ALD Automotive | LeasePlan a selectat compania Dragon Rouge, agenție internațională de design ce a avut responsabilitatea de a crea un brand care să repoziționeze cele două companii din industria mobilității dincolo de domeniul leasingului, într-un lider nou, care oferă servicii de mobilitate mai bune.

Noul brand va fi lansat în 2024 în cele 44 de țări unde grupul ALD Automotive | LeasePlan este prezent, având cea mai largă acoperire geografică directă. Va

fi utilizat pentru toate segmentele de clienți (corporate, IMM-uri, persoane fizice autorizate și persoane fizice), pe toate canalele și, în particular, în tot ecosistemul digital în creștere al companiei. În România, noul brand va fi lansat la nivel operațional în trimestrul al treilea din 2024.

„Cu fiecare zi, există șansa de a deveni mai buni, iar fiecare dintre noi avem rolul nostru. Ne-am unit forțele, iar noua companie este pregătită să deschidă calea către adoptarea pe scară largă a mobilității sustenabile, deoarece avem dimensiunea, acoperirea și expertiza necesare în zona serviciilor și ne-am asumat un angajament pentru inovație. În calitate de furnizor major în sectorul de mobilitate, vom valorifica poziția noastră de lider pentru a modela viitorul mobilității și pentru a atinge excelența. Noua noastră identitate de brand nu numai că permite celor 15.700 de angajați să aibă o identitate comună, dar reflectă, de asemenea, cum ne transformăm pentru a răspunde nevoilor clienților noștri care își doresc mai multe opțiuni, libertate și valoare adăugată. Ne va ajuta, de asemenea, să creștem nivelul de conștientizare al pieței și clienților cu privire la serviciile noastre, precum și să atragem cele mai bune talente în întreaga lume”, preciza cu acest prilej Tim Albersen, Chief Executive Officer al Ayvens, fostă ALD Automotive | LeasePlan.

Cu un număr impresionant de angajați în întreaga lume, ALD Automotive | LeasePlan administrează la finalul lunii iunie 2023 o flotă de 3,4 milioane de vehicule. Compania este listată la Compartimentul A al Euronext Paris.

EXCLUSIVITATE

2024 va fi unul de consolidare a poziției Arval pe piața din România

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

Compania Arval, deținută în totalitate de BNP Paribas și specializată în leasing operațional „full service” pentru vehicule, a adus în toți acești ani pe piața din România expertiza solidă a grupului din care face parte. Conducerea Arval de la București consideră că piața locală de leasing operațional a atins un anumit nivel de maturitate și dispune în continuare de un potențial de creștere apreciabil. Și în 2023, unul dintre obiectivele importante ale Arval România a fost promovarea soluțiilor moderne de mobilitate sustenabilă, astfel încât, până la finalul anului 2025, un sfert din flota operată să fie formată din autovehicule electrice. Rezultatele de business ale subsidiarei din România pentru 2023 sunt pozitive și coincid cu cele prevăzute în planul său general de dezvoltare. În interviul oferit revistei noastre, Roxana Lupescu, Director General al Arval Service Lease România, subliniază idei de substanță ce stau la baza evoluției companiei pe care o conduce dar și a asociației profesionale de profil, pe care de puțin timp o reprezintă în calitate de vicepreședinte.

Din această vară, faceți parte din Consiliul Director al Asociației Societăților de Leasing Operațional (ASLO), fiind unul din cei doi vicepreședinți. Ce criterii au fost luate în considerare pentru alegerea într-o astfel de funcție, care este durata mandatului și ce responsabilități concrete aveți în conducerea Asociației?

Așa este, din vară fac parte din conducerea Asociației Societăților de Leasing Operațional, în calitate de vicepreședinte. Pot spune că este un rol care aduce un plus de responsabilitate în activitatea mea, deoarece prin intermediul ASLO reprezentăm întreaga piață de leasing operațional din România și ne propunem să contribuim la consolidarea și dezvoltarea ei. Cred că este relevantă pentru colegii mei din ASLO experiența pe care am acumulat-o în acest segment activând mai bine de 17 ani în cadrul Arval. ASLO reprezintă un element important al pieței de leasing operațional românesc și mi-am propus ca în acest mandat să insist pentru promovarea soluțiilor moderne de mobilitate sustenabilă. Pentru asta, împreună cu partenerii din asociație, urmărim consolidarea dialogului cu Ministerul Mediului în încercarea de a găsi soluții prin intermediul cărora clienții de leasing operațional să aibă acces la facilități importante, cum sunt ecotichetele. Obiectivul nostru este tranziția spre

electrificare, tradusă concret prin creșterea ponderii mașinilor electrice din flote și, implicit, din trafic.

Piața de leasing operațional din România este una în transformare, care a cunoscut în ultimii ani schimbări de structură, urmare a unor preluări și fuziuni de companii cu nume și istoric în domeniu. În opinia dumneavoastră, prin ce anume se caracterizează în prezent sectorul în care activați în România și unde se plasează acesta în context european?

Cred că piața de leasing operațional din România este una dinamică și în continuă dezvoltare. Aceste mișcări din piață despre care ați amintit sunt unele absolut normale într-un context economic sănătos. Este clar că fiecare companie încearcă să se poziționeze cât mai bine pe piață, iar pentru unele dintre ele această poziționare se poate traduce prin achiziții sau fuziuni. În cazul Arval, pot spune că noi am beneficiat și beneficiem în continuare de sprijin consistent din partea grupului din care facem parte și care este unul dintre cele mai puternice din Europa. Acest suport înseamnă în primul rând stabilitate, ceea ce ne oferă avantajul major de a avea timp și resurse pe care să le alocăm în implementarea planurilor noastre de creștere pe piața din România.



Credeți că piața de leasing operațional și management de flote din România a ajuns la un vârf de creștere sau mai dispune de potențial de dezvoltare, în condițiile în care dăinuie încă pe plan local ideea de proprietate auto, în defavoarea închirierii?

Piața de leasing operațional auto a crescut în mod susținut în ultimii ani și putem spune că a atins un anumit nivel de maturitate. Însă potențial de creștere există încă și este unul apreciabil. Iar dezvoltarea pieței este susținută și de o schimbare a mentalității în rândul companiilor, în sensul că optimizarea costurilor capătă o importanță tot mai mare, în detrimentul ideii de proprietate, mai ales în rândul companiilor care operează flote. La asta se adaugă și obiectivele de CSR, la care companiile sunt din ce în ce mai atente. Sunt semne de maturitate și responsabilitate ale pieței, tot mai mulți manageri căutând soluțiile care aduc maximum de beneficii pentru companii, cu atenție la sănătatea mediului înconjurător. Personal, cred că piața de leasing operațional va continua să se dezvolte, chiar dacă suntem încă într-un climat economic dificil sau, poate, mai ales pentru că traversăm această perioadă. Arval susține companiile în acest demers prin produsele pe care le dezvoltă. Astfel de produse sunt de exemplu Arval Connect pentru managementul de flotă (care include un modul de suport în tranziția spre electrificare) sau Arval Consulting, care ajută partenerii noștri să pună accentul o strategie sustenabilă de dezvoltare sau chiar recurgând la aplicații de partajare a resurselor auto (urmează să lansăm în curând încă un produs din gama mobilității sustenabile, foarte util managerilor de flotă).

Plecând de la strategia grupului Arval și de la experiența pe care ați dobândit-o în cei peste 17 ani de activitate în cadrul Arval România, care sunt cele mai importante și urgente soluții de mobilitate ce trebuie adoptate pe scară largă și în țara noastră?

Unul dintre obiectivele principale Arval, atât la nivel de grup, cât și la nivel de activitate în România, este accelerarea tranziției către electrificare. Mașinile electrice reprezintă o soluție care și-a demonstrat viabilitatea pentru reducerea emisiilor de carbon. Dezvoltarea continuă a acestui segment îl va face din ce în ce mai accesibil și mai căutat, inclusiv pe piața de leasing operațional. Este o tendință pe care Arval a anticipat-o și pe care ne-am construit strategia de dezvoltare pe termen mediu și lung, Arval Beyond. Însă, eforturile companiilor care propun soluții de mobilitate sustenabilă și tranziția pentru adopția produselor electrificate au nevoie și de sprijinul autorităților fiindcă sunt necesare o

infrastructură dedicată în primul rând și un suport pentru firmele din segmentul nostru, care trebuie încurajate și ajutate să accelereze acest proces de tranziție.

La finalul anului trecut, Arval România deține poziția de lider pe piața locală de mobilitate "full service leasing". Date fiind rezultatele de până acum, ce așteptări aveți, ca poziționare a companiei în fruntea căreia vă aflați, pentru întreg anul 2023?

Anul trecut, Arval și-a consolidat poziția de lider pe piața locală de mobilitate „full service leasing” din România prin semnarea acordului de preluare a unei părți din activitatea de leasing a BCR Fleet Management. Anul acesta, piața locală și-a confirmat aspectul dinamic și puternic concurențial printr-o altă preluare între două companii puternice la nivel internațional. Toate aceste mișcări ale pieței sunt firești pentru o economie sănătoasă și ne provoacă să luptăm pentru consolidarea poziției noastre, un obiectiv important pentru noi. Mai mult, suntem încurajați de rezultatele semnificative obținute pe parcursul anului trecut, de puterea și de reactivitatea echipei Arval, dar și de susținerea unui grup consolidat pe piața europeană. Cifrele din 2023 sunt cele pe care le anticipam conform planului nostru de dezvoltare, astfel încât anul acesta va fi unul pozitiv și rezultatele ne vor ajuta să ne consolidăm rolul important de pe piața internă.

După cum ne-ați declarat anterior, în 2023, Arval România urma să se axeze pe implementarea și consolidarea strategiei Arval Beyond, promovată la nivel de grup și care pune accent pe o mobilitate durabilă, în pas cu timpul. Ați îndeplinit acest deziderat?

Așa cum am declarat, construim viitorul Arval România prin strategia Arval Beyond, pe care continuăm să o implementăm și pe plan intern. Da, Arval Beyond pune accentul pe mobilitate sustenabilă, durabilă, iar unul dintre elementele de bază ale acestei strategii este reprezentat de tranziția către electrificare. Astfel că la nivelul grupului din care facem parte obiectivul angajat este ca la finalul anului 2025 un sfert din flotă operată să fie formată din autovehicule electrice, iar Arval luptă pentru atingerea acestui obiectiv pe piața din România. Suntem încurajați de interesul ridicat în rândul

clienților noștri pentru soluțiile electrificate de mobilitate și ne bucurăm că putem constata faptul că strategia Arval Beyond este construită pe realitățile pieței, inclusiv pe cele ale pieței din România.

Ca parte a aceleiași strategii, 2023 este anul în care digitalizarea a fost și este o prioritate în activitatea companiei. Ce noutăți ar fi de relevant la acest capitol?

Digitalizarea este o prioritate pentru Arval și pot spune că lucrăm constant la acest capitol important pentru dezvoltarea oricărei companii, pentru menținerea în tendințele curente. Folosim din plin experiența, resursele și expertiza pe care o are Grupul BNP Paribas inclusiv în acest domeniu, adaptând și implementând pe piața locală soluții digitale moderne, care și-au demonstrat viabilitatea pe piețele mature din Occident. Astfel că oferim clienților noștri soluții moderne, adaptate constant necesităților curente. De curând, am actualizat My Arval, platforma digitalizată integrată sistemelor core Arval, extrem de utilă managerilor de flotă care ne sunt clienți, îmbogățind-o cu rapoarte noi și date detaliate despre fiecare vehicul din flotă, accesibile cu un singur click.

A trecut aproape un an de la preluarea de către Arval România a unei părți din activitatea de leasing a BCR Fleet Management, acordul semnat cu Grupul BCR prevăzând inclusiv colaborarea celor două entități pentru comercializarea produselor de mobilitate Arval. Cum s-a materializat până acum acest obiectiv?

Așa cum am plănuțit încă de dinaintea semnării acordului cu Grupul BCR Erste, vorbim acum la final de an despre o integrare încheiată cu succes, produsele de mobilitate Arval fiind accesibile partenerului nostru, împreună cu atenția și efortul forței de vânzări Arval. Angajamentul făcut la semnare este îndeplinit 100% și am răspuns astfel nevoilor în creștere de pe piață pentru soluții de mobilitate și tranziție energetică prin intermediul gamei noastre proprii, solide, de produse și servicii. Și așa cum am spus într-un alt interviu, rezultatul concret al acestei preluări este consolidarea cooperării cu Grupul Erste din regiune.

Dețineți un Master în Finanțe la Universitatea din Orleans, Franța și, înainte de a fi numită în funcția de Director General al Arval România, ați ocupat în aceeași companie, vreme de zece ani, poziția de Chief Financial Officer. Cât de importantă este specializarea în finanțe pentru un manager de companie, mai ales în timpuri incerte, marcate de lipsă de predictibilitate, inflație ridicată și risc crescut de finanțare?

Foarte importantă, așa spune vitală. De ce? Pentru că specializarea adăugată experienței alcătuiesc un pachet de forțe de care orice manager are nevoie pentru a performa. La fel de importantă este însă echipa alături cu care lucrez. Am, într-adevăr, un background solid în finanțe și cu siguranță această experiență a fost extrem de

utilă în momentele dificile din ultimii ani, când toată lumea a fost nevoită să ia decizii dure. Însă nu cred că există cineva care poate face totul de unul singur, oricât de multă experiență ar avea. Subliniez încă o dată rolul foarte important al echipei de management precum și faptul că am încredere completă în abilitățile colegilor mei. Aici cred că se face diferența între un manager bun și unul foarte bun, în măsura în care acesta reușește să formeze o echipă performantă și să se încreadă în ea suficient de mult pentru a-i lăsa pe profesioniști să-și facă treaba.

De regulă, finalul de an este perioada în care sunt perfectate obiectivele de business pentru viitor. Care vor fi prioritățile ce le aveți în vedere pentru Arval România în 2024?

Anul 2024 va fi, la fel ca și 2023, unul de consolidare a poziției Arval pe piața din România, iar această consolidare o vom realiza atât prin gestionarea impecabilă a clienților actuali, ca și până acum, cât și prin diversificarea serviciilor pe care le oferim, a soluțiilor propuse și a tranziției către o electrificare tot mai pronunțată. Vom continua procesul de digitalizare și, de asemenea, vom implementa mai departe elementele planului de dezvoltare definite sub umbrela Arval Beyond. Am încredere deplină în abilitățile echipei Arval de a gestiona această perioadă care este în continuare complicată, cu multe provocări și, nu în ultimul rând, cred în potențialul pe care piața românească de soluții de mobilitate prin leasing operațional îl are. Și pe care cu siguranță îl vom accesa.

Studiu de piață pentru 30 de țări

În iulie a.c., a fost dat publicității Arval Mobility Observatory 2023, studiu complex pentru care au fost intervievați 8.622 factori de decizie din companii, între 18 august și 11 noiembrie 2022, din 25 de țări, și între 9 ianuarie și 30 martie 2023 pentru America de Nord, Noua Zeelandă, Australia și Mexic, demers realizat de Ipsos, companie independentă de studii de piață. Studiul a fost extins anul acesta de la 25 la 30 de țări, fiind incluse cinci noi state între care și România. Astfel, în ediția 2023 au fost centralizate date legate de piața mobilității din Austria, Germania, Spania, Franța, Grecia, Italia, Luxemburg, Olanda, Polonia, Portugalia, Marea Britanie, Cehia, Slovacia, România, Elveția, Finlanda, Danemarca, Norvegia, Suedia, Noua Zeelandă, Australia, Mexic, Statele Unite ale Americii, Turcia, Maroc, Chile, Peru și Brazilia. Companiile intervievate operau la acea dată cel puțin un autoturism. În România, distribuția interviurilor a fost următoarea: 33 % companii cu mai puțin de 10 angajați, 21 % având între 10 și 99 angajați, 27 % societăți cu personal cuprins între 100 și 499 angajați și 20 % firme cu 500 de angajați sau mai mult. După cum arată și numele, studiul a fost inițiat de Grupul Arval și are deja o tradiție binecunoscută în piața de leasing operațional la nivel internațional. Mai mult, Observatorul Arval pentru Mobilitate este recunoscut pe scară largă ca una dintre platformele de cercetare și schimb de informații din industria care se ocupă de sectorul flotei auto și mobilității. Acesta își propune să colecteze și să ofere informații



obiective și precise, care să ajute la mai bună înțelegere a noii paradigme a mobilității la nivel mondial, a soluțiilor multiple de mobilitate existente în lume la ora actuală. Arval, fondat în 1989 ca parte a grupului BNP Paribas în divizia Retail Banking & Services, este specializat în soluții de mobilitate sustenabilă, cu contracte de leasing operațional "full service" încheiate pentru mai mult de 1,6 milioane de mașini la nivel global, până la finalul lunii decembrie 2022. Cu peste 8.000 de angajați în 30 de țări, compania oferă soluții flexibile și sustenabile de mobilitate pentru clienții săi, de la corporații internaționale la companii mici și persoane fizice. Este membru fondator al Alianței Globale Element-Arval, un lider în sectorul administrării flotelor, cu peste 3 milioane de vehicule în 53 de țări din întreaga lume. Grupul

BNP Paribas promovează mobilitatea sustenabilă. Compania și-a revizuit recent obiectivele de electrificare, prin strategia Arval Beyond, urmând să crească numărul de vehicule electrificate în flota sa totală în următorii ani. Conform Arval, tranziția către vehicule electrice și hibride nu mai este o opțiune ci o necesitate. În România, Arval este prezent din 2007 și a clădit o echipă de peste 100 de experți ce oferă servicii de mobilitate sustenabilă pentru mai mult de 1.100 de clienți. La finalul anului 2022, Arval a devenit liderul pieței locale pe segmentul de leasing operațional "full service". Cea mai importantă mișcare a sa din anul trecut a fost preluarea unei părți din activitatea de leasing a BCR Fleet Management și semnarea acordului cu BCR pentru comercializarea produselor de mobilitate Arval.

Ready to move you further



Fii tot timpul cu un pas înainte!

O nevoie nu este niciodată la fel cu alta.
Îți oferim servicii complete de consultanță, adaptate nevoilor tale, pentru a-ți construi și implementa strategia de mobilitate potrivită afacerii tale.

www.aldautomotive.ro



ALD
Automotive

Dezvoltare accelerată

Rezultatele Autonom Services din 2023 vin să confirme din nou dezvoltarea explozivă din ultimii ani a celei mai extinse rețele locale de mobilitate, rezultate care poziționează divizia sa de leasing operațional în top 3 societăți de profil din România. Compania operează o flotă de peste 14.000 de mașini și dispune de o rețea națională care acoperă 33 de orașe.

Pentru lucrarea de față, am solicitat un interviu co-fondatorului Autonom Dan Ștefan, la care am primit următorul răspuns: „Avem o abordare transparentă și deschisă la comunicare. Considerăm că presa, în special cea axată pe informații de calitate, este esențială. Din păcate, evaluând juridic riscurile comunicării „calitative”, în contextul angajamentelor către Consiliul Concurenței luate de către entitățile achiziționate și integrate de noi, am decis să comunicăm strict datele financiare și puține alte elemente, pe parcursul duratei valabilității angajamentelor. Sper să avem cu revista dumneavoastră un dialog mai substanțial anul viitor”. Acesta este motivul pentru care nu avem date la zi despre Autonom și ne vedem nevoiți să prezentăm informațiile făcute publice pentru primele șase luni din 2023, date publicate la final de august a.c. Conform acestora, Autonom Services a avut în prima parte a anului acesta o creștere de două cifre pe toate liniile principale de business. Mai exact, a înregistrat venituri totale de 350,1 milioane lei, cu 46% mai mult față de primele șase luni ale lui 2022 și un profit net de 12,2 milioane lei, în scădere cu 31% față de aceeași perioadă a anului anterior.

De menționat că rezultatele consolidate publicate includ performanța pentru toate cele trei linii de business ale grupului: leasing operațional, rent-a-car și vânzări de mașini rulate.

Divizia de leasing operațional, principala linie de business a companiei, a înregistrat venituri de 181,8 milioane lei, în creștere cu 42,1% față de aceeași perioadă a anului trecut. Rezultatele au fost determinate de dezvoltarea portofoliului de clienți, de lansarea produsului de leasing operațional „Business Green” pentru mașini electrice și de colaborările cu clienții existenți. Indicatorul de satisfacție a clienților NPS (Net Promoter Score) a continuat să fie de peste 90%. În 2022, această divizie a generat 45% din veniturile Autonom Services.

Divizia de rent-a-car a înregistrat un grad de ocupare de 85% și o creștere de 33,2% a veniturilor, ajungând la 55,4 milioane lei, un record în istoria companiei pe acest segment. Factorii care au determinat creșterea constantă au fost fructificarea cererii în creștere din mediul de business și turism, dar și dezvoltarea serviciului de mașină de înlocuire în caz de accident rutier, segment cu un potențial încă insuficient exploatat, consideră conducerea grupului.

Divizia de vânzări mașini rulate a cunoscut de asemenea o performanță notabilă, veniturile acesteia ajungând la 66,8 milioane lei și marcând o creștere de 61% față de primul semestru al anului 2022. Un impact semnificativ în obținerea acestor rezultate l-a avut menținerea valorii de vânzare a mașinilor peste valoarea estimată la momentul contractării.

„Rezultatele obținute în primele 6 luni din 2023 au demonstrat încă o dată că modelul nostru de business este unul sănătos și pregătit

să materializeze oportunitățile de creștere sustenabilă. Privim cu optimism moderat perioada următoare, raportându-ne la informațiile din piețele în care activăm și ne așteptăm la incertitudini asociate modificărilor fiscale anunțate, cu impact semnificativ asupra mediului de afaceri. Vom continua să lucrăm cu scenarii și strategii agile, pentru a gestiona cât mai bine riscurile, dar și pentru a profita de oportunitățile de dezvoltare din piață. Continuăm să dezvoltăm un ecosistem de mobilitate care să răspundă nevoilor diverse ale clienților și partenerilor noștri.” a declarat Marius Ștefan, Managing Partner și co-fondator Autonom.

În 2023, Autonom a continuat să facă noi pași pentru reducerea impactului asupra mediului și atingerea țintelor propuse de reducere a amprentei de carbon. A comandat la începutul anului 200 de mașini electrice Tesla Model 3 și Model Y, valoarea investiției ridicându-se la aproximativ 10 milioane euro. De asemenea, în flotă au mai intrat câteva zeci

„Prima parte a acestui an a fost marcată în continuare de un context economic destul de problematic, cu schimbări alerte determinate de inflația ridicată, costuri de finanțare în creștere accelerată, piețe de capital încetinite și lanțuri de aprovizionare încă perturbate. Efectele s-au resimțit asupra costurilor de operare și a marjelor de profit însă, conform principalilor indicatori de business, putem afirma că Autonom este în continuare o organizație antifragilă. Pentru noi, acesta a fost încă un semestru de creștere sustenabilă, de fructificare a oportunităților de a ne dezvolta business-ul. Toate liniile de business s-au dovedit a fi motoare de creștere și suntem încrezători că vor avea și până la finalul anului o creștere semnificativă de două cifre.”

Dan Ștefan, Managing Partner și co-fondator Autonom



de autovehicule cu propulsie electrică din alte modele: Volkswagen ID.3, Renault Megane E-Tech, Dacia Spring, utilitarele Maxus, iar capitalul investit a provenit în principal din finanțarea primită de la Banca Europeană de Investiții (BEI), ca parte a programului de tranziție la o flotă cu emisii reduse de carbon.

Pentru a tempera temerile clienților de trecere la o mașină electrică și pentru a simplifica procesul de tranziție spre o flotă cu emisii zero, compania a lansat soluția de leasing operațional „Business Green”, care vine cu beneficii suplimentare față de serviciul clasic, precum mașină de înlocuire cu motor termic pentru 15 zile pe an, pentru a asigura continuitatea serviciului atunci când mașina

pleacă la drum lung, precum și asistență rutieră națională pentru momentele neprevăzute, inclusiv în cazul în care automobilul rămâne fără autonomie. Compania s-a angajat ca până în 2025 să reducă emisiile de carbon cu 25% iar până în 2030 cu 50%.

În luna august a.c., Fitch Ratings a îmbunătățit perspectiva companiei din Stabilă în Pozitivă și a menținut ratingul B+ pentru Long-term Issuer Default Rating (IDR).

La mijlocul acestui an, Autonom a publicat cel de-al doilea Raport de Sustenabilitate aferent anului 2022, în care se menționează între altele că emisiile mașinilor din flotă au fost reduse în 2022 cu 6,4% față de anul de referință 2020. În condițiile în care flota companiei a

crescut cu 41%, ponderea auto diesel a scăzut pentru prima dată sub 50%. Ponderea autovehiculelor hibride s-a majorat cu 11% iar cele electrice au fost menținute la 2% din flotă. A început dezvoltarea infrastructurii de unități de alimentare electrice prin instalarea a 10 stații de încărcare în agențiile Autonom din țară.

Parteneriatele joacă în continuare un rol distinct în activitatea Autonom. În 2023, Agricola Internațional a extins parteneriatul de mobilitate cu Autonom Lease, aniversând astfel un deceniu de colaborare. Evenimentul a fost marcat la mijlocul acestui an de înlocuirea a unei părți din flota Agricola, proces care va însemna în final înnoirea a 35% din efectivul de mașini al producătorului român de carne.

Din 2023, o nouă structură a conducerii ASLO

Începând cu luna iunie a.c., Consiliul Director al Asociației Societăților de Leasing Operațional (ASLO) este condus de Dan Ștefan, Managing Partner al Autonom Services și de cei doi vicepreședinți, Shane Dowling, Country Managing Director al ALD Automotive | Lease Plan România, și Roxana Lupescu, General Manager al Arval Service Lease România.

„ASLO a reușit să reprezinte cu bine, în relația cu terții, vocea industriei de leasing operațional. Având în vedere semnalele care indică schimbarea de mentalitate a generațiilor mai tinere de la dorința de proprietate către cea de utilizare a bunurilor, se conturează și potențialul industriei de leasing operațional și rolul ASLO”, declara la încheierea mandatului de Președinte al ASLO, Bogdan Apahidean. Cu același prilej, Dan Ștefan sublinia: „Deși piața de leasing operațional s-a dezvoltat constant în ultimii 18 ani, credem că mai există mult potențial de creștere în ceea ce privește acest serviciu de externalizare și administrare optimizată a flotelor. Este nevoie de o transformare a modului în care folosim mașinile - mai eficient și cât mai neutru din punct de vedere climatic.”

Cu noua formulă de conducere a asociației, ASLO își propune să urmeze câteva direcții de impact în activitatea sa. Pe primul loc se află promovarea soluțiilor moderne de mobilitate, în calitate de voce principală a industriei de leasing operațional și management de flote. Important este totodată demersul privind intensificarea dialogului cu Ministerul Mediului pentru a găsi o soluție care să extindă accesul clienților de leasing operațional la eco-tichete și să crească astfel ponderea

vehiculelor electrice în România.

Asociația Societăților de Leasing Operațional, împreună cu 14 companii, s-au angajat să adopte un set de măsuri de conformare cu legislația în domeniul concurenței, care să asigure, în același timp, confidențialitatea colectării, prelucrării și distribuirii de informații privind activitatea de leasing operațional. Nu știm încă la ce măsuri concrete face referire conducerea actuală a ASLO, deși am adresat o întrebare specifică președintelui asociației.

Noul președinte al ASLO, Dan Ștefan, este co-fondator Autonom, companie care furnizează servicii de mobilitate și finanțare. A absolvit programe de management la București, precum și în Franța, la Orleans și Sorbona, și este profesor de strategie la MBA-ul Romano-Canadian din cadrul Bucharest Business School. Este antreprenor și a creat încă din 2006, la Piatra Neamț, Autonom Services, companie axată pe activitatea de leasing operațional și închirier auto.

Shane Dowling, numit în 2023 Country Managing Director ALD Automotive | LeasePlan în România, ca urmare a achiziției LeasePlan de către ALD Automotive, lucrează în industria automotive de peste 25 de ani în diverse roluri la nivel internațional, dintre care 17 ani în grupul ALD Automotive, fiind la al doilea mandat al său în România, în calitate de Director General. Anterior, a condus entitatea din Turcia ocupând în același timp poziția de Director Regional pentru Europa Sud-Est și coordonând ALD Automotive în Turcia, România, Bulgaria și Grecia.

Cu o activitate de 17 ani în cadrul Arval Service Lease

România, Roxana Lupescu ocupă poziția de General Manager de la începutul lui 2021, o evoluție firească după 10 ani petrecuți în funcția de Chief Financial Officer. Este prima femeie care ocupă această poziție de conducere atât la nivel de Grup cât și pe piața românească de profil, de la înființarea companiei în 1989. Posesoare a unui Master în Finanțe la Universitatea din Orleans, Franța, Roxana Lupescu s-a identificat profesional cu Arval România, companie pe care a adus-o la finalul anului 2022 în poziția de lider pe piața locală de leasing operațional “full service”.

Înființată în noiembrie 2010 ca asociație profesională, neguvernamentală, non-profit și apolitică, ASLO are ca principal scop reprezentarea intereselor industriei de leasing operațional în comunitatea de afaceri prin promovarea conceptului de leasing operațional, a celor mai bune practici și standarde profesionale, precum și prin educarea și dezvoltarea comunității de afaceri în domeniul leasingului operațional și crearea unei interfețe între societățile de leasing și terțe părți. Membrii cu drepturi depline ai ASLO reunesc principalele companii de leasing operațional de pe piața românească: ALD Automotive, Arval Service Lease România, Autonom Services, Autotehnica Fleet Services, Business Lease România, LeasePlan România, New Kopel România (SIXT Group România), RCI Finanțare România și Unicredit Leasing Fleet Management. Comunicarea ASLO este de ceva vreme întreruptă, site-ul său fiind blocat în urma unui atac cibernetic, ceea ce impune realizarea altuia nou, în curs de definitivare, cum ne-au transmis surse ale secretariatului Asociației.

CONTINUITATE

Ne clasăm în top 3 în cadrul grupului

Interviu cu Oana Iancu, Director Comercial, Business Lease România

2023 a fost un nou an de creștere pentru Business Lease România raportat la cifra de afaceri, profitabilitate și dimensiunea flotei sale de leasing operațional. Ca proiecții de viitor, sunt avute în vedere consolidarea relației cu clienții și a parteneriatelor cu companiile Athlon și Alphabet, continuarea inițiativelor de „înverzire” a flotei concomitent cu demersurile de reducere a amprentei de carbon, precum și lansarea a trei produse noi la început de 2024. Ca dimensiune a flotei în administrare și profitabilitate pentru 2022, BLRO se poziționează în top 3 subsidiare ale grupului din care face parte, entitate cu o îndelungată activitate pe piața automotive. Un succint bilanț al activității companiei în 2023, cu punctarea strategiei sale de business pentru viitorul an este realizat pentru revista noastră de Oana Iancu, Director Comercial al Business Lease România.

Ca manager al Business Lease România, companie ce a avut o dezvoltare constantă de la intrarea sa pe piață, în 2015, și până astăzi, cum a fost anul 2023, ca business, ca nivel de cerere și ofertă de produse și servicii de mobilitate?

2023 a urmat traiectoria ascendentă a anilor precedenți, atât din perspectiva cifrei de afaceri, cât și în ceea ce privește flota și profitabilitatea. Cererea a rămas la rândul ei constantă, companiile se preocupă din timp să-și organizeze licitații și să-și pregătească cererile. Dacă în perioada de pandemie ne-am confruntat cu o încetinire pe fondul crizei conductorilor, care a lansat provocări tuturor jucătorilor din piața automotive, anul acesta au fost disponibile suficiente mașini pe stoc, iar clienții noștri au avut de unde alege. În continuare, am mers pe comenzi acolo unde clienții și-au dorit anumite mărci sau modele sau unde dotările impuse de organizația-client nu erau cele standard.

Ce rol joacă la ora actuală parteneriatele de mobilitate cu jucători din economia românească și ce obiective de viitor aveți în această privință?

La nivel internațional, Business Lease Group colaborează cu doi mari parteneri de mobilitate, Athlon și Alphabet. Pentru România, am avut o serie de proiecte interesante facilitate de respectivul parteneriat, care ne dau încredere că pe

termen lung acestea pot contribui semnificativ la consolidarea poziției noastre pe piață și la îmbunătățirea portofoliului de servicii. Obiectivul companiei pe termen mediu și lung este consolidarea acestor parteneriate și deschiderea de noi astfel de oportunități, iar colegii noștri de la nivel internațional se preocupă constant de acest lucru.

Ce ne puteți spune despre cele mai noi preocupări la nivel de BLRO legate de sustenabilitate și promovarea vehiculelor “verzi” pe piața locală?

Business Lease a fost constant preocupată de “înverzirea” flotelor partenerilor săi și a derulat numeroase programe de-a lungul timpului având ca obiectiv mobilitatea sustenabilă. Preocupările și acțiunile acestea s-au concentrat la nivel de grup într-un proiect denumit GoBetter, prin care ne propunem reducerea și compensarea amprentei din parcul auto. Noul program este o combinație de activități axate mai întâi pe reducerea emisiilor actuale și apoi pe compensarea restului. Echipa de experți Business Lease începe cu o analiză detaliată a parcului auto actual care, în funcție de rezultat, este urmată fie de o instruire a șoferilor, fie de o soluție telematică non-GPS care oferă fiecărui șofer un feedback imediat cu privire la comportamentul său la volan. Pe baza soluției, estimăm reducerea de CO₂ și compensăm diferența. Am încheiat un parteneriat cu Gold Standard pentru a facilita accesul la proiecte



globale care reduc în mod direct impactul CO₂ pentru a compensa restul emisiilor de carbon din flota companiilor clienților noștri. O componentă importantă în menținerea sustenabilității flotelor este reprezentată de instruirea șoferilor. Aceștia trebuie să fie familiarizați cu tehnici corecte și să dobândească abilități menite să-i ajute să evite accidentele, să conducă în siguranță și să facă economii. Rezultatele pentru proiectele derulate până acum ne-au indicat o reducere a consumului de combustibil cu până la

20%, o siguranță rutieră sporită și un comportament mai bun al șoferului. Toate acestea, pe termen mediu și lung, vor conduce la un impact mai mic asupra emisiilor de CO2. Cu soluția telematică de ultimă generație implementată de Business Lease, șoferii primesc feedback în timp real cu privire la comportamentul lor la volan, ceea ce le permite să facă ajustări imediate și să devină mai "verzi" pe șosea. Furnizând date pertinente și informații utile, sistemul nostru telematic servește drept un instrument corespunzător pentru a îmbunătăți eficiența combustibilului și a reduce emisiile de CO2. Unul dintre avantajele-cheie ale soluțiilor noastre telematice este că nu se bazează în întregime pe GPS, asigurând confidențialitate 100% pentru șoferi.

Ce surse de finanțare are în prezent BLRO, în plan intern și extern, și ce proiecte sunt susținute cu astfel de fonduri?

Business Lease face parte din Grupul Autobinck, prezent de peste 110 ani pe piața automotive. Proiectele noastre sunt finanțate preponderent din surse proprii, iar atunci când este necesar ne putem baza pe sprijinul Autobinck.

În ce va consta strategia companiei în 2024, ca business, precum și ca paletă de produse și servicii de leasing operațional?

Vom începe 2024 cu noutăți pentru partenerii noștri. Pentru începutul de an, pregătim trei noi produse menite să răspundă mai bine nevoilor în schimbare ale companiilor și care au în vedere

particularitățile diferitelor tipologii: de la companii care nu au avut experiență cu leasingul operațional și doresc să înceapă, până la firme cu experiență a căror cerere trebuie să ia în considerare componente mult mai complexe. În definierea acestor produse am avut în vedere feedback-ul partenerilor noștri, astfel că produsele menționate se vor baza pe soluții care să ofere o serie de caracteristici: cea mai mică rată de leasing, preluarea de către companie a anumitor riscuri de administrare, fixarea ratelor de leasing pe perioada contractuală, închirieri cu rate fixe în lei sau chiar împărțirea profitului la finalul contractului. Credem că nevoile clienților noștri trebuie traduse în produse care să sprijine cu adevărat companiile. De aceea, în cadrul întâlnirilor cu clienții și potențialii clienți, echipa noastră de consultanți identifică nevoile exacte ale acestora și propune strategia corectă, atât pe întreaga perioadă contractuală, cât și pentru cea de la final de contract. De asemenea, vom continua seria inițiativelor "verzi", care vor integra pe lângă proiectul GoBetter și alte proiecte aflate în dezvoltare la nivelul Grupului Business Lease.

Care este opinia dumneavoastră despre evoluția din ultimii ani a pieței locale de leasing operațional, piață confruntată cu achiziții importante, care au condus la o nouă ordine a principalilor săi jucători, la ascuțirea concurenței?

Piața de leasing operațional a asistat într-adevăr la schimbări importante care au generat o dinamică nouă și au intensificat competiția. Este

interesant să observăm cum aceste schimbări au determinat jucătorii majori să-și redefinească strategiile și să-și adapteze ofertele pentru a satisface cerințele în continuă schimbare ale clienților. Acest context dinamic oferă, în același timp, oportunități considerabile pentru inovare și creștere sustenabilă în cadrul industriei de leasing operațional și, ca orice schimbare, aduce cu sine o serie de oportunități. Pentru noi, au rămas prioritare consolidarea relației cu clienții, precum și reiterarea mesajului nostru de brand în care grija față de client joacă în continuare un rol esențial.

Plecând de la rezultatele de business înregistrate la nivel de 2022, unde se poziționează subsidiara din România în cadrul grupului din care face parte, știut fiind că Business Lease Group este prezent, de asemenea, în Cehia, Slovacia, Polonia și Ungaria?

Deși subsidiara din România și-a început activitatea mai târziu, am reușit să înregistrăm o creștere rapidă și semnificativă atât în peisajul local al pieței de leasing operațional, cât și în rândul reprezentanțelor din Grupul Business Lease. Ne situăm undeva în zona mediană a performanțelor, iar acest lucru se datorează eforturilor noastre constante și strategiilor eficiente de dezvoltare. Atât în ceea ce privește profitabilitatea, cât și din perspectiva flotei pe care o administrăm, ne clasăm în top 3 în cadrul grupului, reprezentând o confirmare a reușitei în plan operațional și a adaptării la specificul pieței locale.

Sustenabilitate și vehicule electrice

În 28 septembrie 2023, Business Lease România (BLRO) a coordonat o reuniune pe o temă deosebit de actuală - sustenabilitate și electro-mobilitate, desfășurată în parteneriat cu Automobile Bavaria, Autotalia Autoklass, Badsj, Eurial Pantelimon, Metrotehnica, Neste, Porsche Inter Auto și Toyota București Sud. Evenimentul, organizat la Academia Titi Aur, a avut ca principal obiectiv promovarea utilizării vehiculelor electrice în cadrul flotelor de afaceri, contribuind astfel la reducerea amprentei de carbon și la o mobilitate mai ecologică. Participanții la eveniment au avut oportunitatea de a descoperi o gamă largă de vehicule electrice și cele mai noi modele electrice Audi, BMW, Citroën, Cupra, Fiat,

Ford, Jeep, Maxus, Mercedes, Peugeot, Skoda, Suzuki, Toyota, Volkswagen, puse la dispoziție de partenerii Business Lease România. Programul reuniunii a inclus prezentări interactive, sesiuni de testare a vehiculelor electrice, discuții despre impactul sustenabilității în gestionarea flotelor auto și prezentarea unei expoziții de vehicule electrice. "Într-o lume în continuă schimbare, cu provocări tot mai mari legate de mediul înconjurător, este esențial să ne concentrăm asupra soluțiilor sustenabile în gestionarea flotelor auto. Vehiculele electrice sunt viitorul mobilității, oferind oportunități inovatoare pentru a reduce emisiile de carbon, a economisi costuri și a contribui la un mediu mai curat. Business Lease România susține

companiile parteneri în demersurile pe care le întreprind pentru a face tranziția către soluții de mobilitate ecologică în vederea protejării mediului și pentru a construi un viitor sustenabil. Ne bucurăm să avem alături de noi parteneri de încredere alături de care să inspirăm companiile să treacă la soluții de mobilitate sustenabilă, contribuind astfel la un viitor mai curat și mai verde", a declarat cu acest prilej Philip Aarsman, Director General al Business Lease România. Grupul Business Lease este prezent pe piața din România din 2015, în urma achiziției business-ului Fleet Management Services (FMS), la acea vreme, a cincea firmă ca mărime de pe piața locală de management de flote și închirieri auto.

Una din două mașini sunt finanțate prin servicii proprii

În 2023, BMW Group România a stat sub semnul creșterii sănătoase, al noutăților privind produse și servicii de finanțare pe o piață auto aproape normalizată din punct de vedere al termenelor de livrare și stocurilor de mașini aflate la prima vânzare. Cele mai noi informații privind compania le-am obținut direct de sursă și ne-au fost furnizate de Alexandru Șeremet, Corporate Communication Manager, BMW Group România.

„În 2023 am depășit pentru prima dată în istoria companiei borna de 4.000 înmatriculări BMW într-un an și am reușit această performanță deja de la începutul lunii noiembrie. Avem o creștere anuală solidă, de 40-50%, atât pentru mașinile BMW, cât și pentru MINI. În plus, există o cerere deosebită pentru toate modelele noi lansate, ceea ce ne îndreptățește să credem că este o performanță pe care putem construi mai departe business-ul nostru. Între noutățile finalului de an 2023 semnalăm lansarea produsului de leasing operațional pentru persoane fizice. Acesta completează pachetul de oferte de finanțare ale BMW Group România, de la clienții care vor să achiziționeze un automobil, la cei care doresc să folosească cel mai nou model. Pentru fiecare există un produs adecvat și competitiv. Leasingul financiar rămâne cel mai bun instrument de achiziție și are costurile cele mai mici. Leasingul operațional este cea mai bună soluție pentru costuri lunare mici, clientul trebuind să plătească doar deprecierea mașinii. Cu produsul nostru Select, asigurăm o cale de mijloc, între achiziție și utilizare.

În ceea ce privește cererea din acest an, am înregistrat un răspuns excelent la lansarea noilor modele, BMW Group dispunând în continuare de un portofoliu auto bine reprezentat în segmentele



premium și de lux. În același timp, există la vânzare modele electrice moderne, cu performanțe bune de consum, de autonomie și încărcare, dar am adus pe piață și o nouă generație de motoare cu ardere internă foarte eficiente. O performanță solidă pe piață vine nu doar prin

acoperirea unei nișe, ci printr-o prezență variată. România rămâne însă o piață a modelelor SUV și cu tracțiune integrală, cu diversificare dinspre diesel către modelele plug-in hybrid și electric. Aproximativ unul din cinci modele finanțate de noi sunt cu valoare reziduală garantată și trendul este ușor crescător. Suntem o piață care are în continuare o puternică cultură a proprietății, dar pe măsură ce este înțeleasă oportunitatea unei finanțări cu valoare reziduală garantată, ne așteptăm să vedem o creștere constantă a acestora. Provocarea vine și din climatul economic actual, marcat de costuri mari de finanțare. În acest moment, aproximativ una din cinci mașini MINI și BMW vândute în România beneficiază de un serviciu de finanțare cu valoare reziduală garantată. Din păcate, costurile finanțării au crescut odată cu evoluția ratei dobânzilor. Cel mai important pentru cei care iau în calcul servicii de finanțare este să înțeleagă că au în prezent acces la o gamă mai largă de servicii și să facă o alegere în cunoștință de cauză. Legat de finanțare, aproximativ una din două mașini vândute de BMW Group România în 2023 sunt finanțate prin servicii proprii. Din acest punct de vedere, performanța pe piața de finanțare este determinată de capacitatea noastră de a construi servicii și soluții cât mai competitive.”

Leasing operațional pentru persoane fizice

BMW Financial Services, într-un program cu partenerul UniCredit Fleet Management, a lansat la mijlocul lunii noiembrie 2023 un produs de leasing operațional pentru persoane fizice destinat automobilelor BMW și MINI. "Oferta noastră de leasing operațional face automobilele premium semnificativ mai accesibile, asigurând o rată lunară de până la trei ori mai mică în comparație cu

leasingul financiar. Prin alegerea leasingului operațional, clientul plătește doar diferența până la valoarea de piață de la finalul perioadei de utilizare aleasă, mai exact deprecierea. Mărcile noastre își mențin în timp o valoare de piață ridicată, de aici avem avantajul unui cost lunar redus", explică Ștefan Pricop, Country Manager BMW Financial Services România și Bulgaria. Funcționând ca o

formă de închiriere, contractul se poate face fără avans (fără prima rată majorată). Suplimentar, în rata de leasing operațional sunt incluse o serie de servicii: asigurare CASCO și RCA, ITP, revizii complete, garanție extinsă, impozit. În campania de comunicare a noului produs financiar sunt în prim-plan două modele de finanțare cu leasing operațional pentru mașinile MINI și BMW.

ELECTRIFICARE ȘI MOBILITATE SUSTENABILĂ



SOLUȚII SUSTENABILE PENTRU COMPANIA DUMNEAVOASTRĂ

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

www.arval.ro



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life

NOU JUCĂTOR

Avem un start bun

Interviu cu Adrian Lăcătuș, Director General Adjunct, MOOV Leasing

După primele patru luni de activitate, MOOV Leasing dispune de active totale de aproape 8 mil. euro și și-a acoperit costurile operaționale ale etapei sale de început. Strategia noului jucător din piața de leasing operațional prevede ca, la finalul celui de-al 5-lea an de activitate, acesta să ajungă la o valoare totală a activelor date în leasing de peste 200 mil. euro, urmând o cadență de creștere anuală de două cifre și extinzându-se și pe alte piețe din regiune. Recent, structura acționariatului companiei s-a diversificat, iar în calitate de partener i s-a alăturat grupul de logistică și transport marfă International Alexander Holding, fondat în 2003, cu acționariat românesc și o cifră de afaceri în 2022 de 280 mil. euro. Sunt informații ce se regăsesc în interviul acordat publicației noastre de Adrian Lăcătuș, Director General Adjunct al MOOV Leasing.

Care este stadiul actual al companiei nou-înființate MOOV Leasing axată pe servicii de leasing operațional?

MOOV și-a început efectiv activitatea la finalul lunii iunie 2023 și ne bucurăm să putem spune că avem un start bun: în patru luni de activitate am atins un volum total de active de aproape 8 mil. euro, reușind în același timp să ne acoperim costurile operaționale. Suntem pregătiți să continuăm în același fel, mai ales că de acum încolo mizăm și pe suportul campaniei noastre de lansare, care ne asigură o prezență constantă în media pe mai multe planuri, începând de la cele clasice, cum ar fi TV și outdoor, dar și în cele mai moderne, în mediul online.

În ceea ce mă privește, am fost peste 10 ani Director General al BCR Fleet Management și am aproape 20 de ani de activitate în zona de leasing, în cea mai mare parte în secțiunea clienților cu flote de mașini și leasing operațional.

Cum considerați că se prezintă la ora actuală piața de leasing operațional din România, date fiind fuziunile și achizițiile din ultima vreme?

Consider că piața continuă să prezinte numeroase oportunități de dezvoltare, în special în zona clienților cu flote mici, de până la 10-15 vehicule. Consolidările care au avut loc în piața produc efecte mai ales în zona clienților cu flote



mari, acolo unde jucătorii vizați de aceste schimbări își concentrează eforturile și unde au expertiza necesară. Totuși, pe segmentul de clienți mari, nu văd un potențial remarcabil de creștere pentru că focusul clienților este cumva în sens invers, spre optimizare și nu spre a crește numărul de vehicule din flotă. În plus, schimbarea modului în care cu toții ne desfășurăm activitatea în era post-pandemică, de asemenea, nu favorizează creșterea nevoilor de deplasare și, prin urmare, nici a numărului de vehicule sau a utilizării lor.

Piața de leasing operațional pentru micro-întreprinderi, profesii liberale și, nu în ultimul rând, persoane fizice, se poate dezvolta foarte mult, însă are nevoie de soluții specifice, adaptate profilului acestor segmente, care sunt diferite de nevoile clienților cu flote mari. În cazul antreprenorilor sau a liber-profesioniștilor avem, pe lângă utilizarea vehiculului în scopuri de business, și o componentă personală, atât în ceea ce privește utilizarea, dar mai ales în ceea ce înseamnă alegerea acestuia. Este motivul pentru care la MOOV am conceput un produs care vine în întâmpinarea acestui segment și propune avantaje concrete cum ar fi simplitatea, rapiditatea și flexibilitatea, atât în procesul de contractare a leasingului, cât și pe parcursul derulării contractului.

Care sunt principalele ținte ale companiei de leasing operațional pe care o reprezentați pe termen scurt, mediu și lung?

Pe termen scurt, obiectivele noastre țin de dezvoltarea ecosistemului Moov, unul 100% digital, în care vom pune la dispoziția clienților nu doar o soluție de leasing operațional, ci o întregă paletă de servicii conexe - pe de o parte, cele care fac parte în mod tradițional dintr-un contract de leasing operațional (asigurări, mentenanță, anvelope etc.), dar și altele care acoperă o zonă mult mai diversificată, cum ar fi spălătorie, plata parcarii, servicii de valet la cerere. Nu în ultimul rând, prin parteneriatele pe care le dezvoltăm cu dealerii noștri auto, vom da clienților MOOV

sixtgroup.ro

021 9400

**THERE IS
ONLY ONE WAY**

Sixt



Rent a Car • Operational Leasing

Car Service • SH & New Cars

ocazia să își poată alege o mașină direct din aplicația noastră, astfel încât drumul de la intenția de a schimba mașina până la a conduce una nouă să fie cât mai simplu și rapid. Până în prezent, am parcurs deja o bună parte din etapele inițiale și clienții MOOV își pot alege mașina, pot obține aprobarea și semna contractul de leasing 100% digital și paperless, în nu mai mult de 10 minute. Este ceva unic pe piața din România și una dintre puținele existente chiar în Europa și partea cea mai frumoasă este, repet, că nu ne rezumăm doar la o soluție clasică de leasing operațional, ci oferim mult mai multe beneficii, atât în termeni de accesibilitate, cât și în ceea ce înseamnă diversitatea serviciilor și facilităților pe care clienții le pot accesa prin MOOV. Pe termen mediu și lung, ne propunem să susținem un ritm de creștere consistent, având ca scop să depășim pragul de 5.000 de vehicule în portofoliu și o valoare totală a activelor date în leasing de peste 200 mil. euro la finalul celui de-al 5-lea an de activitate, iar ulterior să continuăm creșterea anuală cu o cadență exprimată procentual cu două cifre. Evident, în paralel, vom continua să fim focușati pe dezvoltarea ecosistemului nostru pentru a integra în platforma MOOV cât mai multe servicii și facilități care au legătură cu achiziția și utilizarea unui autovehicul, astfel încât clienții să-și poată administra absolut tot ce ține de mașină prin intermediul MOOV. Nu în ultimul rând, trebuie să menționez că unul din obiectivele noastre pe termen mediu și lung este acela de a scala business-ul la nivel regional, având în vedere extinderea și pe alte piețe din regiune.

De mai bine de un an, Asociația de Leasing Operațional (ASLO) a inițiat un dialog cu Ministerul Mediului pentru a găsi o soluție care să extindă accesul clienților de leasing operațional la eco-tichete. Considerați că este acesta un demers necesar și cu efecte benefice?

În primul rând trebuie să menționez că MOOV este o companie axată pe mobilitate sustenabilă și ne poziționăm ca un jucător care acordă o atenție deosebită acestei zone. Conform poziționării noastre, consider că programul guvernamental de stimulare a achizițiilor de vehicule electrice este deosebit de folositor și s-a dovedit a fi fără nicio îndoială un accelerat excepțional pentru piața vehiculelor electrice. De

aceea, nu putem decât să susținem extinderea acestuia și pentru clienții de leasing operațional pentru care forma actuală a programului este limitativă. Sper că factorii guvernamentali, cu ajutorul ASLO și al altor entități implicate (de exemplu, producătorii și distribuitorii locali de vehicule electrice), să identifice soluții care să conducă în final către un beneficiu comun pentru întreaga societate, acela de a avea pe străzi un număr cât mai mare de vehicule nepoluante.

Leasingul operațional din România nu figurează în statisticele internaționale. Care credeți că sunt cauzele acestei situații și cum anume ar putea fi rezolvate?

Această situație se poate remedia prin dezvoltarea colaborării între asociațiile de leasing din România cu organizațiile corespondente la nivel european. Cred că reprezentanții Leaseurope ar aprecia să poată prelua în raportări și datele statistice din România, iar soluția este una internă și constă în alinierea abordărilor între asociațiile de leasing locale. De altfel, la nivelul industriei de leasing din România, cred că s-ar putea obține mai multe beneficii în scopul actorilor din piață dacă s-ar ajunge la o conjugare a eforturilor celor două asociații reprezentative la nivel local.

Partea de finanțare este una definitorie pentru dezvoltarea unei companii cu nume în piață. Care sunt în prezent sursele de finanțare ale MOOV Leasing?

Sursele de dezvoltare pe care le avem în vedere sunt în primul rând o bază puternică de capital iar în al doilea rând parteneriatele cu finanțatorii locali. Comunicăm activ cu cele mai mari instituții bancare și de leasing din piață în vederea identificării celor mai eficiente soluții pentru nevoile noastre și în beneficiul clienților.

Referitor la angajamentul acționarilor menționat anterior în contextul capitalizării companiei, cred că trebuie menționat și faptul că structura acționariatului nostru s-a diversificat recent. Avem de acum alături de noi o afacere longevivă precum International Alexander Holding, care ni s-a alăturat în calitate de partener. Acest lucru este fără îndoială o dovadă a potențialului pe care îl are MOOV și ne face și mai încrezători în viziunea noastră – aceea de a redefini mobilitatea.

Leasingul operațional este considerat de unii clienți un produs scump. În climatul economic general marcat de volatilitate, cum vedeți evoluția costurilor la nivel de utilizator în perioada ce va urma?

Consider că leasingul operațional este, de fapt, cea mai eficientă variantă prin care cineva poate beneficia de un vehicul. În special, dacă discutăm despre microîntreprinderi, liber profesioniști sau persoane fizice, pentru că, în afara beneficiului oferit de predictibilitatea unei chirii lunare fixe (care poate include, în funcție de opțiunea clientului, o serie largă de servicii), aduce avantaje derivate din economiile de scară pe care le poate oferi un leasing operațional. Costurile asigurărilor, ale mentenanței, anvelopelor sau ale altor elemente care țin de utilizarea unui vehicul pot fi negociate mai eficient de o companie de leasing operațional, prin comparație cu un utilizator care deține doar unul sau câteva autoturisme. MOOV oferă tuturor clienților o flexibilitate unică în piață în situațiile în care apar lucruri neprevăzute – aceștia pot închide oricând contractul de leasing fără a fi nevoiți să plătească penalizări sau să suporte alte costuri suplimentare.

În concluzie, cred fără niciun dubiu că percepția leasingului operațional ca fiind mai scump este cauzată de o comparație irelevantă și anume aceea că o rata de leasing operațional este pusă în balanță cu valoarea unei rate de leasing financiar sau credit. Totuși, trebuie să remarcăm că la leasingul operațional rata include strict doar componenta de utilizare a vehiculului pe perioada contractului de leasing, fără ca utilizatorul să plătească și valoarea reziduală, iar în plus conține și o serie de alte servicii (asigurări, mentenanță, anvelope etc.), pe când la leasing financiar sau credit rata include exclusiv componenta de finanțare, celelalte costuri urmând a fi suportate separat de utilizator și trebuie adăugate pentru a avea comparabilitate. Nu în ultimul rând, trebuie menționate și avantajele fiscale aplicabile persoanelor juridice care decurg dintr-un contract de leasing operațional: deductibilitatea ratei, a TVA-ului. Subiectul deductibilității amortizării nu există. Tocmai pentru a ajuta clienții să facă o alegere eficientă și educată, punem la dispoziția lor, pe site-ul nostru, un calculator prin care își pot calcula ce înseamnă o rată de leasing operațional cu fiecare din componentele sale financiare și respectiv servicii.

Observatorul pentru Mobilitate

Potrivit Arval Mobility Observatory – Barometrul Flotelor și Mobilității 2023, companiile din România sunt în continuare încrezătoare în creșterea dimensiunii flotelor. Decidenții privind politica de flotă și mobilitate rămân optimiști, aproape 9 din 10 companii anticipând că flota lor va rămâne stabilă sau va înregistra chiar o creștere în următorii trei ani, în concordanță cu tendințele europene.

Pentru companiile participante la Observatorul Arval pentru Mobilitate, care anticipează o mărire a flotelor proprii, unul dintre factorii care stau la baza acestei creșteri este dezvoltarea business-urilor, după cum au evidențiat 64% dintre acestea. De asemenea, un alt factor este reprezentat de unele abordări inovatoare ale companiilor pentru a atrage și a reține angajați, 30% dintre acestea oferind autovehicule angajaților care nu sunt eligibili pentru o mașină de serviciu, iar 31% implementând împărțirea mașinilor între salariați. Dezvoltarea sistemului de lucru de la distanță a avut, de asemenea, un impact asupra politicilor de mobilitate în România, unde 24% dintre companii au implementat sau iau în considerare ajustări în viitor, care se traduc prin oferirea de soluții ample de mobilitate angajaților. Provocările companiilor din România merg pe tendințele europene, decidenții privind flotele având de luat decizii importante legate de tranziția către tehnologii alternative de combustibil și adaptarea la politici publice restrictive. Rezultatele sondajului indică faptul că 40% dintre companiile din România își propun să introducă sau să crească folosirea leasingului operațional în următorii trei ani, reflectând un potențial promițător de creștere, care depășește alte țări europene. De asemenea, se preconizează o creștere a utilizării leasingului cu servicii complete în toate categoriile de dimensiuni ale afacerilor.

Conform aceleiași surse, 63% dintre companiile din România au implementat deja sau iau în considerare introducerea a cel puțin unei tehnologii alternative în următorii trei ani în flota de autoturisme. Aceste tehnologii includ vehicule hibride (HEV), vehicule hibride plug-in (PHEV) și vehicule electrice cu baterie (BEV). În ciuda progresului în adoptarea tehnologiilor alternative de combustibil în comparație cu anii precedenți, companiile românești se situează sub nivelul mediu european. În prezent, 30% dintre companiile locale utilizează cel puțin o tehnologie alternativă pentru autoturisme, în comparație cu

media europeană de 58%. De asemenea, peste 60% dintre companiile din România utilizează deja sau iau în considerare adoptarea a cel puțin uneia dintre aceste tehnologii în următorii trei ani, comparativ cu media europeană de 77%. Principalele obstacole pentru companiile românești care nu iau în calcul adoptarea vehiculelor electrice cu baterie sunt prețurile de achiziție ridicate și nivelul redus al infrastructurii de încărcare. Ca urmare, tranziția energetică pentru aceste companii este mai lentă decât cea la nivel european. Cu toate acestea, considerațiile economice, cum ar fi costul redus al carburantului și costul total de proprietate comparabil cu alternativele pe benzină sau motorină, precum și impactul redus asupra mediului, rămân principalele motive pentru accelerarea tranziției energetice în următorii trei ani. În prezent, cele mai utilizate tehnologii alternative de combustibil pentru autoturisme în România sunt cea hibridă (16% dintre companii) și cea hibrid plug-in (14%).

Studiul evidențiază, de asemenea, faptul că 64% dintre companiile din România au implementat deja cel puțin un sistem de mobilitate pentru angajații lor, în timp ce 90% dintre acestea au planificat investiții sau intenționează să investească în astfel de scheme de mobilitate în următorii trei ani.

”Concluziile Arval Mobility Observatory 2023 sunt îmbucurătoare, piața din România arătând că se pliază pe tendințele europene în ciuda unor decalaje semnificative în ceea ce privește infrastructura. Companiile românești înțeleg valoarea unei flote de automobile și chiar folosesc autoturismele de serviciu ca modalitate de a reține angajații valoroși. De asemenea, tendința către electrificare este accentuată pe piața din România, iar companiile locale investesc în modernizarea flotelor cu autoturisme hibrid și electrice. Se constată un decalaj față de piața europeană, însă există premise bune pentru recuperarea lui pe măsură ce infrastructura necesară se va dezvolta. În acest sens, Arval

România a demarat o acțiune la care au aderat și alte companii locale care operează sub umbrela leasingului operațional, prin care cerem sprijinul Ministerului Mediului pentru extinderea programului Rabla Plus pentru incentivarea schimbării flotelor, astfel încât să putem oferi o soluție viabilă partenerilor noștri care susțin tranziția spre electrificare ca alternativă de mobilitate sustenabilă. Observatorul Arval pentru Mobilitate reprezintă o radiografie la zi în ceea ce privește segmentul flotelor auto de pe piața din România și ne oferă o oportunitate excelentă de a observa trendurile și de a putea, de ce nu, chiar să le anticipăm”, a declarat Roxana Lupescu, General Manager, Arval Service Lease România.

Transportul public și partajarea autoturismelor sunt cele mai răspândite soluții de mobilitate în România, reflectând tendințele observate în întreaga Europă. Dezvoltarea soluțiilor de mobilitate în țara noastră este în principal determinată de nevoile legate de resurse umane, cum ar fi recrutarea și reținerea angajaților, politica de responsabilitate socială a companiilor sau creșterea atractivității pentru angajați. Aceste soluții de mobilitate sunt considerate complementare flotei companiei, probabilitatea renunțării la întreaga sau o parte a flotei în favoarea soluțiilor de mobilitate rămânând relativ scăzută. Utilizarea telematicii este, de asemenea, în creștere, urmând tendințele europene. Aproape jumătate dintre companiile incluse în sondajul din România utilizează deja vehicule conectate. Acest trend a apărut pe fondul creșterii nivelului de echipare a vehiculelor comerciale ușoare, cu 30% dintre companii, față de 21% anul precedent, în special în cazul firmelor de dimensiuni medii și mari. În situația companiilor mici, utilizarea telematicii este motivată în principal de posibilitatea de a localiza vehiculul (42%), în timp ce firmele mari sunt mai interesate de îmbunătățirea eficienței operaționale (39%) și reducerea costurilor flotei (36%), în special în cazul flotelor de autoturisme (46%).

PREVIZIUNI 2024

Între creștere încetinită și riscul recesiunii

În contextul economic global actual, previziunile specialiștilor pentru 2024 sunt împărțite între o încetinire accentuată a creșterii în SUA și riscul unei recesiuni europene, reflectând complexitatea și volatilitatea situației. Pentru România, instituții financiare internaționale precum BERD și Banca Mondială au revizuit recent indicatorul evoluției economice pentru 2023 și 2024, PIB-ul țării noastre urmând să înregistreze un avans de 1,7-1,8% pe an, ceea ce înseamnă o reducere de viteză față de prognozele anterioare, în ciuda consumului privat rezilient și a investițiilor sprijinite de fondurile UE.

La final de an, unul dintre subiectele de interes în mediul de afaceri este cam cum va arăta viitorul economiei naționale și internaționale în 2024, economie care va da tonul finanțării de investiții. La nivel internațional, cea mai mare economie a lumii, cea americană, a dat semne de încetinire în ultimul trimestru din 2023, ritmul de creștere al acesteia fiind de circa 1%, potrivit estimărilor XTB România, furnizor internațional de produse, servicii și soluții de tranzacționare și investiții. „Rezervele adunate în anii anteriori sunt pe sfârșite, iar încrederea consumatorilor măsurată de Universitatea din Michigan a coborât la 60,4 puncte, minimul ultimelor 6 luni. Ritmul de creștere a veniturilor salariale în SUA încetinește, ajungând la 4,1% anual. În același timp, inflația persistă la niveluri apropiate de cele ale veniturilor, limitând avansul puterii reale de cumpărare”, subliniază consultantul de strategie al XTB România, Claudiu Cazacu. Marea Britanie, împovărată de inflație, a stagnat economic în trimestrul al treilea din 2023, după un avans de 0,2% anterior. O scădere de 0,1% în servicii a fost compensată parțial de o creștere de 0,1% în construcții, cu stagnare în industrie, observă aceeași sursă. În alte țări europene, datele sunt, de asemenea, preocupante. Indicii europeni PMI (Indicele Managerilor de Achiziționări, care reflectă evoluția economică din sectoarele producție și servicii) s-au contractat în noiembrie a.c., în mod neașteptat, la 46,5 puncte. Motorul german se luptă deja de ceva vreme cu efectele șocurilor din industrie și energie, plus slăbirea cererii pentru exporturi. Pe lângă un context internațional dificil, trendul de electrificare în domeniul auto ridică probleme unor coloși industriali germani. Franța suferă la rândul său de pe urma unei scăderi în industrie, rezultat al cererii slabe, cu așteptări pentru viitorul apropiat

redușe la minime ale ultimilor trei ani și jumătate. Spre deosebire de anii trecuți, sectorul serviciilor nu mai joacă rol de propulsor și nici măcar nu mai amortizează șocul din industrie, fiind la rândul său afectat, cu comenzi noi în scădere, și în Germania, și în Franța. Germania se îndreaptă spre o contracție anuală. Raportat la ultimii trei ani, a avut cea mai slabă performanță în cadrul zonei Euro. Întregul bloc european ar putea suferi o recesiune în prima jumătate a anului viitor, este de părere fostul conducător al Băncii Centrale Europene (BCE), Mario Draghi. Diferența dintre declinul zonei Euro, de 0,1% în trimestrul al treilea din 2023, și avansul de 0,1% pentru Uniunea Europeană este prea mică pentru a salva perspectivele zonei Euro anul viitor. „În alte condiții, băncile centrale ar interveni pentru a stimula economia, dar în prezent, opțiunile lor sunt considerabil restricționate. Președintele Federal Reserve, Jerome Powell, s-a arătat neîncrezător că Fed ar fi făcut destul pentru a aduce inflația la țintă, sugerând cel puțin nevoia de a prelungi perioada cu dobânzile aflate la niveluri înalte”, explică Claudiu Cazacu. Holdingul bancar Goldman Sachs vede scăderile de dobândă începând abia peste un an, în T4 2024, și o coborâre totală de 1,75 puncte procentuale. Pe de altă parte, banca de investiții Morgan Stanley susține că ar putea începe în iunie anul viitor, totalizând 3 puncte și ajungând astfel la 2,25-2,5% în 2025, la final. Potrivit analizei XTB România, scăderea dobânzilor ar putea veni la jumătatea anului viitor, însă s-ar opri după 2,5 puncte, pentru a nu genera o renaștere a riscurilor inflaționiste. Dezinflația, subliniază analiza, a fost ajutată de diminuarea problemelor logistice, dar progresul pe acest plan devine nesigur. Factori precum evoluția relațiilor internaționale, a planului politic intern sau a

costului energiei pot afecta semnificativ scenariile, inducând un nivel ridicat de incertitudine. Potrivit vicepreședintelui BCE, Luis de Guindos, inflația ar putea să revină pe creștere lunile viitoare, de la nivelul de 2,9% din octombrie 2023, înainte de o scădere ulterioară. Astfel, ratele de dobândă nu ar urma să fie tăiate în curând, forțând consumatorii să se obișnuiască cu niveluri ridicate ale costului creditului. Aceasta, în timp ce așteptările de inflație ale consumatorilor au crescut, ajungând la 4%, pentru următoarele 12 luni. BCE anticipează că inflația se va menține în jurul valorii de 3% pentru majoritatea anului viitor, cu o scădere graduală până la obiectivul de 2% spre sfârșitul lui 2025. Morgan Stanley estimează o primă reducere de 0,25 puncte în iunie anul viitor - sincronizat cu Fed, în SUA - și tăieri suplimentare care să aducă rata la 2% în septembrie 2025 - de la 4% în prezent. Având în vedere dinamica economiei europene, reducerea nivelului inflației ar putea începe abia în toamna anului viitor și, în prima fază, ritmul ar fi relativ rapid, ajungând la 2,25-2,5% în primăvara lui 2025.

Potrivit celor mai noi informații ale Băncii Mondiale, economia României și-a redus viteza de creștere la 1,7% în prima jumătate a anului 2023, în concordanță cu încetinirea activității economice a UE, însă pe termen mediu se va redresa. Presiunea deficitului fiscal și a deficitului de cont curent va rămâne ridicată necesitând reforme structurale. Și BERD a revizuit recent estimările privind evoluția economiei României, PIB-ul urmând să înregistreze un avans de 1,8% în acest an (față de prognoza anterioară care indica un procent de creștere de 2,5% pentru 2023). Sunt informații care îndeamnă la prudență, atât la nivel de finanțatori, cât și de clienți.

LEASINGUL EASY FLEET

Leasing financiar - soluția optimă de finanțare a flotei auto pentru afacerea ta. Ești relaxat cu un proces simplu de finanțare, costuri transparente și oferte speciale pentru vehicule electrice și hibride.

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

TU EȘTI VIITORUL



GRUPE SOCIETE GENERALE



**Raiffeisen
Leasing**

Sușținem tranziția la energia verde cu soluții de leasing avantajoase



www.raiffeisen-leasing.ro
*3344

Hai să ne conectăm
Leasing **1:1**