

Soluții de leasing pentru independența energetică

Finanțare în leasing pentru panouri fotovoltaice
adaptată nevoilor afacerii tale



Optimizează-ți costurile cu energia!

Vino cu proiectul tău la UniCredit Leasing și poți alege finanțare*
în lei sau euro, cu dobândă avantajoasă, fixă sau variabilă,
pe o perioadă de maxim 84 de luni, cu doar 10% avans.
Împreună susținem un viitor mai verde!

*Campanie adresată persoanelor juridice.



BCR 
Leasing

Afacerile de viitor trec pe verde!

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



Coralia POPESCU

2024, anul reaşezărilor

După un an 2023 foarte bun pentru industria leasingului din România, debutul lui 2024 a fost promiţător ca business, spun surse ale marilor companii de profil din piaţă. Dar principalele lucruri care ar putea schimba acest tablou abia urmează să se întâmple. Ca o bilă albă, economia României ar putea creşte cu 2,7% în 2024 și cu 1,9% în 2025, guvernul înăsprind politica fiscală abia după alegerile din 2024. Anul acesta, se subliniază în raportul macroeconomic al grupului UniCredit pentru România și regiunea Europei Centrale și de Est, principalul motor de creștere în țara noastră va fi cererea internă, exporturile urmând să joace un rol mai important în 2025. Ca o bilă neagră, este puțin probabil ca inflația să atingă ținta în 2024-2025, iar BNR să reducă rata dobânzii de politică monetară la 6% în 2024 și 4,5% în 2025, în ciuda faptului că impozitele vor crește anul viitor pentru a reduce deficitul bugetar, se mai precizează în raport, care anticipează că mutarea cursului euro-leu în intervalul 5,00-5,10 ar fi posibil să aibă loc abia în 2025.

Conform estimărilor analiștilor, inflația nu va reveni în intervalul-țintă nici anul acesta și nici anul viitor. Se prognozează că inflația totală va rămâne ridicată, la aproximativ 5,6% la finalul anilor 2024 și 2025. Cu toate acestea, temperarea cererii interne ar putea reduce inflația de bază excluzând majorările de taxe în intervalul-țintă (1,5-3,5%) până în primăvara anului 2025. Inflația de bază va scădea mai greu în România decât în restul regiunii în 2024, mai spun specialiștii.

BNR ar putea începe reducerea dobânzii de politică monetară în luna mai a.c., urmând ca aceasta să fie diminuată până la nivelul de 6% la finalul anului 2024. Aceste reduceri vor confirma relaxarea monetară deja vizibilă pe piața interbancară datorită excedentului

de lichiditate. Rata dobânzii de pe piața interbancară locală s-a situat la 5,7% în februarie a.c., echivalentul a cinci reduceri de 0,25 p.p. ale dobânzii de politică monetară. „Chiar dacă guvernul va majora cota principală a TVA anul viitor, ne așteptăm ca BNR să continue reducerea dobânzii-cheie până la 4,5%, folosind în comunicarea deciziilor sale măsuri ale inflației excluzând modificările de taxe. Reducerea ratelor dobânzilor va fi necesară pentru a preveni diminuarea peste așteptări a excedentului de cerere agregată, în cazul în care politica fiscală devine restrictivă. Suntem de părere că BNR va continua politicile actuale și după alegerea unui nou Consiliu de Administrație în primăvara acestui an, în timp ce actualul guvernator, Mugur Isărescu, va fi probabil reales pentru al șaptelea mandat”, se mai menționează în raportul UniCredit. Surse BNR ne-au informat că aceste alegeri ar putea avea loc în luna mai a.c.

În 2024, ne aflăm așadar pe un nisip mișcător, care ar putea contribui la reducerea cererii de finanțare, inclusiv în leasing. Este clar însă că valoarea de achiziție a bunurilor finanțate va fi în continuare una ridicată, element favorabil pentru un business profitabil, inclusiv în materie de leasing. În acest moment, nu știm dacă vom asista la o reducere a dobânzilor aferente finanțării, așa cum doresc oamenii de afaceri și cum anunță unii analiști financiari. Piețele de leasing financiar și operațional din România sunt pregătite pentru o schimbare de paradigmă, date fiind fuziunile și achizițiile din ultimii doi ani, precum și strategiile de extindere și consolidare dictate de marile grupuri financiare care sunt prezente local inclusiv pe aceste segmente de activitate. România este o țară cu potențial de dezvoltare în viitor, inclusiv pe partea de leasing financiar și operațional. Așteptăm să vedem dacă realitatea va bate previziunile în acest domeniu.

SUMAR

2	▶ 30 de ani de leasing financiar
8	▶ Leasing la nivel global
10	▶ Un an cu evoluții foarte bune pentru industria de leasing financiar
14	▶ Creștere constantă a creditelor tip leasing
16	▶ Piața auto din România este una dinamică, cu o poziție solidă, dar nu de vârf
20	▶ Am pus accent pe eficiență și digitalizare, am continuat să consolidăm parteneriatele
22	▶ Anul electromobilității
25	▶ În 2024, ne vom continua strategia de creștere sustenabilă
28	▶ 2024 a început promițător
30	▶ Dorim să ne diferențiem prin inovație și creativitate
32	▶ Ne așteptăm ca ponderea echipamentelor să crească în ansamblul pieței de leasing
35	▶ 2023 a fost un an bun pentru industria noastră, însă loc de creștere există, cu siguranță
38	▶ Am explorat noi arii de activitate
40	▶ Transformări și consolidări în plină desfășurare
44	▶ Piața din România este în continuare departe de potențial
48	▶ Am pus în aplicare un „Management Integration Office” pentru integrare
52	▶ Adaptarea la mediul economic și gestionarea eficiență a riscurilor – imperative Arval în România
55	▶ Clienții români devin tot mai interesați de produse care le oferă libertatea de a alege

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 lecturii 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.

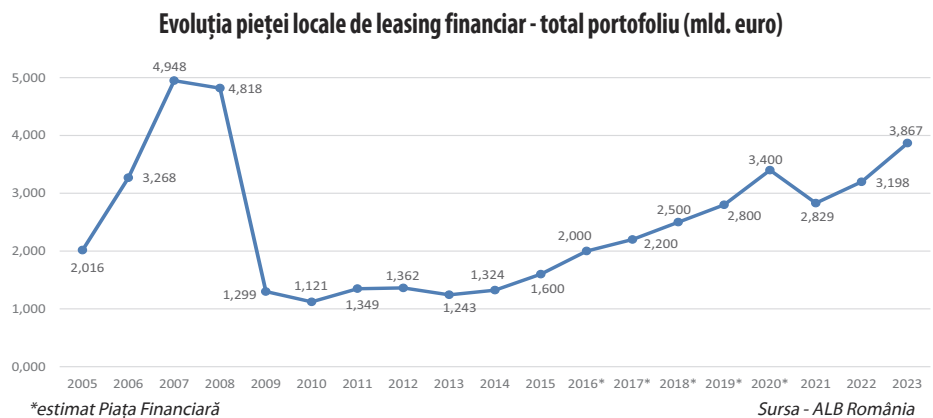
30 de ani de leasing financiar

În primăvara lui 2024 se împlinesc trei decenii de leasing financiar în România, un parcurs anevoios, cu urcușuri și coborâșuri, cu disfuncții în reglementare și informare, cu dispariții de entități și apariția altora noi, cu demersuri de fuziuni și achiziții ce au avut ca rezultat o concentrare a jucătorilor și o concurență sporită la nivel de piață. Vom încerca în prezentul articol să rememorăm acest traseu, să desprindem plusurile și minusurile înregistrate de-a lungul anilor în acest sector pe care-l considerăm a fi tratat de BNR undeva în planul al doilea ca importanță în piața financiară locală, la mare distanță de bănci. Și asta pentru că, în continuare, în opinia băncii centrale, nu reprezintă un risc sistemic pentru piața financiară din România. Vom începe analiza cu datele de final ale anului 2023, despre care știm foarte puțin ca informații oficiale, carență pe care vom încerca să o suplینim în cuprinsul lucrării cu declarații și interviuri ale unor cunoscuți manageri din domeniu.

Acum, când toți jucătorii semnificativi au pe masă raportul de activitate pe anul trecut, putem spune că 2023 a fost unul foarte bun pentru piața locală de leasing financiar. Acest calificativ se bazează pe volumele în creștere ale contractelor noi de finanțare, ca urmare a apetitului crescut pentru investiții din partea unor agenți economici, dar și pe un factor conjunctural, legat de inflația foarte ridicată care, între altele, a avut și efectul pervers de a mări valoarea bunurilor finanțate. La finalul anului trecut, portofoliul de bunuri finanțate în leasing financiar în România se ridica la aproape 3,9 mld. euro (18.951,02 mil. lei), iar volumele noi de finanțări de profil aferente lui 2023 însumau circa 2,5 mld. euro (12.075,71 mil. lei), ceea ce înseamnă o creștere de două cifre (de peste 20%) față de 2022, conform datelor publicate recent de Asociația Societăților Financiare – ALB România. De menționat că, în continuare, statistica Asociației este singura existentă cu referire la piața de leasing financiar din România, în condițiile în care BNR prezintă informații la general despre instituțiile financiare nebancale, categorie amplă în care introduce sectoarele leasing financiar, credit de consum IFN, case de ajutor reciproc și case de amanet.

Ce spune BNR

La solicitarea revistei noastre, am primit de la BNR câteva informații și comentarii specifice. „Volumul finanțărilor de tip leasing acordate de IFN-uri, atât debitorilor din rândul companiilor, cât și populației a înregistrat o creștere constantă în ultimii ani. În ceea ce privește sectorul companiilor nefinanciare, ponderea creditelor de tip leasing acordate la sfârșitul lui 2023, în total



credite IFN, a fost de 66,4%, relativ similară cu situația observată în ultimii 5 ani (în medie 67%). Ca dinamică, se observă o creștere constantă a creditelor de tip leasing acordate, de la 12,7 mld. lei, la sfârșitul lui 2017, la 23,8 mld. lei, la finalul lui 2023. În structură, sectoarele care au înregistrat cele mai multe finanțări în leasing în 2023 sunt transporturile rutiere (17%), comerțul cu ridicata (12%, cu excepția comerțului cu autovehicule și motociclete), agricultura (10%) și construcțiile de clădiri (8%). La nivelul populației, ponderea leasingului în total credite acordate de IFN-uri în 2023 a fost de circa 10%”, informează Florin Dragu, Șef Serviciu Monitorizare Riscuri, Direcția Stabilitate Financiară din cadrul BNR.

Secvențial, volumele ilustrând finanțările noi în leasing financiar pe anul trecut la nivel local s-au prezentat astfel, conform situației ALB România: trimestrul I – 2.321,33 mil. lei (față de 1.836,37 mil. lei în aceeași perioadă din 2022), trimestrul al II-lea - 5.865,03 mil. lei (față de 4.542,97 mil. lei în perioada similară din 2022), trimestrul al III-lea – 8.926,20 mil. lei

(7.141,30 mil. lei în același interval de timp din 2022) și trimestrul al IV-lea - 12.075,71 mil. lei (față de 9.909,17 mil. lei cu un an în urmă). Pe categorii de bunuri, cel mai mare număr de unități nou-finanțate a fost înregistrat anul trecut pentru vehicule (46.713, în scădere ușoară față de 2022), în vreme ce pentru echipamente și sectorul imobiliar au fost doar 14.167 de unități (în creștere cu 7,7% față de 2022). Și cu acest prilej, subliniem că nu este relevantă din punct de vedere informațional punerea la comun a celor două categorii – echipamente și imobiliare – căci nu au același profil.

Creșterea valorii de achiziție

La contracte noi mai puține în 2023 pentru vehicule, valoare de achiziție a acestora este cu peste 27% mai mare raportat la același indicator din 2022 (8.778,24 mil. lei față de 6.908,95 mil. lei), ceea ce ilustrează creșterea valorii de achiziție a bunurilor finanțate, ca efect al inflației

foarte ridicate și altor factori adversi cu care s-a confruntat piața locală în 2023. Efectul acestora a fost favorabil pentru finanțatori, inclusiv în leasing, și nefavorabil pentru clienți, care au de plătit sume mai mari pentru bunurile astfel achiziționate. Dacă privim atent la structura finanțărilor noi auto în leasing anul trecut mai observăm că automobilele au fost de departe cele mai solicitate (33.124 de unități, față de 32.02 anul anterior). Dacă din punct de vedere numeric creșterea automobilelor achiziționate a fost de doar 3,3%, ca valoare de achiziție saltul a fost de aproape 30%. Legat de autovehiculele comerciale ușoare finanțate în leasing, se constată o scădere cu aproape 14% a numărului acestora în 2023 (6.920 unități față de 8.043 în 2022), în vreme valoarea aferentă a fost marcată de un plus de aproape 33% (1.050,41 mil. lei față de 791,43 mil. lei). O cerere în scădere a marcat leasingul pentru autovehiculele comerciale grele (6.669 unități față de 7.214). Deși echipamentele sunt foarte relevante atunci când facem o astfel de analiză, acestea fiind și un barometru al stării economiei, nu avem o statistică concludentă decât pentru cele industriale, (inclusiv echipamente pentru construcții), care din punct de vedere valoric au crescut cu nici 5%, în vreme ce categorii importante precum echipamentele agricole și medicale sunt trecute de ALB la „altele”, la pachet cu bunurile imobiliare. Ca durată a contractului de leasing, cele mai multe finanțări noi ale anului trecut (peste 80%) sunt pe o perioadă de peste 3 ani, iar restul între 1 și 3 ani.

Active neperformante și reposedate

La o expunere brută totală la leasing de aproape 19 mld. lei, la nivel de 2023, cele



neperformante au totalizat 1,2 mld. lei, reprezentând o dublare față de situația existentă în 2022. Dacă ne raportăm la situația din ultimii 5 ani, observăm însă că rata finanțărilor neperformante (credite cu întârziere la plată mai mare de 90 de zile) acordate firmelor s-a redus, ajungând în decembrie 2023 un nivel de 1,77% la leasing, față de 8% în decembrie 2017. Spre comparație, la nivelul sistemului bancar rata de neperformanță pentru companiile nefinanțate era în decembrie trecut de 3,78%, iar în urmă cu 5 ani de 9,74%. Deși la nivel agregat se observă o rată scăzută de neperformanță a creditelor de tip leasing, se înregistrează totuși un nivel de neperformanță mai ridicat în cazul unor sectoare economice precum extracția minereurilor metalifere sau transporturi pe apă”, menționează Florin Dragu.

Activele reposedate (acele bunuri preluate de societatea de leasing ca urmare a procedurilor de executare silită a contractului de leasing) au însumat pentru anul trecut 1.765 de unități, din care 1.398 vehicule, iar 367 echipamente. În 2023, au fost revândute (bunuri reposedate care

ulterior sunt revalorificate) 1.297 de vehicule care au făcut obiectul unor contracte de leasing și 386 de echipamente, trendul în această privință fiind în scădere față de 2022.

Caracteristici și tendințe

Piața locală de leasing a avut în ultimele trei decenii o evoluție sinuoasă a volumelor noi finanțate în cursul unui an, de la 2 mld. euro, în 2005, la o scădere sub acest prag în perioada 2009-2015 și două vârfuri - de 4,9 mld. euro în 2007 și de 4,8 mld. euro în 2008. După o pauză îndelungată de raportare statistică, ALB România a revenit cu informații specifice pentru 2022 - 3,2 mld. euro finanțări noi - și de curând pentru anul trecut (3,8 mld. euro). În restul anilor, avem de-a face cu estimări realizate de revista noastră pe baza informațiilor desprinse din interviuri acordate în exclusivitate pentru FINLEASING de manageri ai celor mai reprezentative firme de leasing financiar din România.

Plecând de la cele mai noi date disponibile, putem spune că piața locală de leasing financiar din 2023 a fost în continuare subdimensionată față de alte țări din zonă și raportat la PIB-ul României. Iată cum comentează reprezentantul BNR, Florin Dragu, această situație: „Nivelul redus al intermedierei financiare este o vulnerabilitate a sistemului financiar național, România înregistrând cea mai mică rată a intermedierei financiare din Uniunea Europeană. Având în vedere potențialele efecte pozitive pe care intermedierea financiară le poate avea pentru creșterea economică, inclusiv din perspectiva îmbunătățirii guvernantei corpo-



rative și a disciplinei la plată, creșterea sustenabilă a intermedierei financiare rămâne o preocupare constantă a BNR și a Comitetului Național pentru Supravegherea Macroprudențială (CNSM)”. Deși am adresat BNR o întrebare legată de rezultatele la zi ale înființării, în decembrie 2021, a grupului de lucru inter-instituțional al CNSM pentru creșterea sustenabilă a intermedierei financiare, nu am aflat ceva concret ci ne-au fost reamintite obiectivele teoretice ale CNSM în această privință.

Toți conducătorii de mari companii de leasing financiar din România care au fost consultați pentru lucrarea de față ne-au declarat că 2023 a fost unul extrem de bun pentru leasing, marcat de un trend în creștere ca rezultat al cererii sporite față de alți ani. “2023 a fost un an cu o dinamică foarte bună a activității de leasing, susținută de o cerere consistentă pentru finanțarea investițiilor companiilor în înnoirea și extinderea bazei de mijloace fixe. Economia a traversat o perioadă favorabilă după ce efectul pandemiei s-a estompat; companiile au acumulat resurse și au dorit să-și exploateze potențialul de dezvoltare prin noi investiții. Desigur, contextul rămâne instabil, sunt elemente de dificultate care persistă în mediul economic și, probabil, dinamica se va reduce în perioada următoare. Inflația, un dezechilibru prezent în economia românească și europeană, chiar dacă aceasta a avut și un efect indirect favorabil pentru industria noastră prin creșterea prețurilor pentru bunurile finanțate în leasing și implicit a valorii finanțate și a portofoliilor, menținerea acesteia la un nivel ridicat chiar și la începutul anului 2024 pune foarte multă presiune asupra activității companiilor și limitează capacitatea acestora de a mobiliza resurse pentru dezvoltare”, comentează Frédéric Banco, Director General al BRD Soglease.

Și alți manageri din piață au un punct de vedere asemănător legat de finanțarea în leasing din 2023 pe plan local. Plecând de la ideea că piața de leasing este un barometru care poate indica starea economiei, Daniela Bodîrcă, CEO, UniCredit Leasing, subliniază că “2023 a fost un an cu provocări complexe și aparte pe multiple planuri, dar în același timp unul bun pentru piața de leasing, cel puțin din perspectiva din care vedem noi aceste tendințe alături de partenerii noștri. Această evoluție a fost determinată de un cumul de factori, cu titlu de exemplu creșterea

Situția finanțării auto în România						
	Leasing		Cash		Înmatriculări auto	
	2023 (unități)	2022 (unități)	2023 (unități)	2022 (unități)	2023 (unități)	2022 (unități)
Autoturisme	45.698	36.429	97.093	91.519	142.791	127.948
Vehicule comerciale < 3,5 t	9.512	8.525	8.676	7.251	18.188	15.776
Vehicule comerciale > 3,5 t	3.271	2.789	7.102	5.463	10.373	8.252
Total	58.481	47.743	112.871	104.233	171.352	151.976
Sursa - APIA						

pieței auto, reglarea stocurilor, alături de o tendință accentuată în sfera digitalizării, ceea ce a condus la o eficientizare accelerată a unora dintre procese.”

Un observator avizat al tendințelor industriei leasingului în România rămâne și Okan Yurtsever, Director General al Garanti BBVA Leasing, care ne-a declarat: “În 2023, am fost martorii unui an bun pentru piața locală de leasing. În ciuda provocărilor și incertitudinilor încă existente, însă la un nivel redus față de anii precedenți, jucătorii din sector au reușit să-și deruleze cu succes activitățile în acest mediu dinamic. Un aspect important a fost deblocarea planurilor de dezvoltare ale clienților, în special în contextul unei economii în creștere. Am observat o cerere sporită pentru soluții de leasing care să ofere flexibilitate și acces la echipamente și tehnologii de ultimă generație. În plus, se constată o axare pe investiții care protejează natura, existând o dorință pentru investiții sustenabile.”

O direcție prioritară de finanțare în 2023 și anul acesta este aceea a sustenabilității, proiectele “verzi” câștigând teren în ansamblul leasingului pentru echipamente. Este o componentă care se regăsește bine reprezentată la nivelul tuturor companiilor de leasing care contează pe piața din România. Argumente care susțin această afirmație sunt aduse pentru prezenta analiză de Ionuț Morar, Director General al BT Leasing, companie care dispune de o ofertă reprezentativă de finanțare “verde” pentru autovehicule și echipamente: “În 2023, cererea pentru finanțarea proiectelor de eficiență energetică și de energie regenerabilă a fost în creștere constantă, pe măsură ce companiile și organizațiile s-au interesat tot mai mult de soluții sustenabile și de reducerea amprentei lor de carbon. Economia circulară a devenit, de asemenea, un domeniu important, de interes, întrucât organizațiile și-au

îndreptat atenția spre practici mai durabile și gestionarea eficientă a resurselor. În prezent, cererea pentru astfel de finanțări continuă să fie mare, cu interes sporit din partea companiilor de a investi în tehnologii și soluții care să le permită să devină sustenabile și mai eficiente din punct de vedere energetic. Proiectele de eficiență energetică, energie regenerabilă și economie circulară au devenit parte din strategiile de afaceri ale multor companii, iar finanțarea acestor proiecte este văzută ca o investiție în viitorul sustenabil al afacerilor.”

În domeniul auto, sustenabilitatea a îmbrăcat în 2023 forme din ce în ce mai diverse de finanțare, atât pentru automobile, cât și pentru vehicule comerciale ușoare și grele și echipamente de profil. Ne confirmă această tendință Răzvan Diaconescu, Director General al IMPULS-Leasing, companie cu o orientare exclusivă spre domeniul auto: “În 2023, finanțările “verzi” au reprezentat o parte semnificativă a business-ului nostru iar rezultatele au fost încurajatoare, atât ca număr cât și ca volum finanțat, înregistrând o creștere pentru finanțarea de autovehicule cu emisii zero sau reduse, cum ar fi mașinile electrice și plug-in hybrid, cât și pentru parcuri fotovoltaice. În acest context, putem discuta și de finanțările de mașini grele pentru companiile care au ca obiect de activitate sprijinirea proiectelor de ecologizare și reciclare. În concluzie, rezultatele de anul trecut privind finanțările “verzi” au fost pozitive și reflectă angajamentul nostru continuu față de sustenabilitate în sectorul leasingului”.

Statistică incompletă

Desigur, orice analiză serioasă se bazează inclusiv pe date statistice care să susțină afirmațiile autorului. Dar, în afară de statistica ALB România pentru anul 2023, amintită deja,

realizată însă strict la nivelul membrilor asociației (care sunt reprezentativi pentru piața locală de leasing financiar dar nu o acoperă în întregime), avem frânturi de informații de la BNR și cam atât. Doar unele grupuri financiare prezente pe piața din România menționează foarte succint, în rapoartele anuale, unele rezultate ale companiei lor de leasing, dar aceasta nu este o regulă. Făcând trimitere la astfel de informații în întrebările adresate de revista noastră în vederea documentării pentru prezenta lucrare am primit foarte puține răspunsuri.

BCR Leasing ne-a informat că a înregistrat anul trecut o creștere de 17% a finanțărilor noi, comparativ cu 2022, iar portofoliul său de finanțări era la finalul anului trecut de 829 mil. euro și reunea peste 11.000 de companii. De menționat sunt și creșterea de 36% a finanțărilor de echipamente față de anul anterior, precum și un salt de 67% al vânzărilor pentru produsele “verzi” din sectoarele auto și echipamente.

La sfârșitul anului trecut, BT Leasing avea un portofoliu de 700 mil. euro, anul 2023 aducând în portofoliul companiei un plus de 40.000 de contracte. Profitul pe 2023 al BT Leasing a fost de 28 mil. euro. Anul trecut, a fost

finalizată integrarea Țiriac Leasing, iar pentru iunie a.c. este estimată cea a Ideea:Leasing, companie care, din 1 aprilie a.c. și-a schimbat denumirea în Avant Leasing. În așteptare stă un proces similar pentru OTP Leasing, ca urmare a cumpărării, în 2023, a OTP Bank România, inclusiv a firmei sale de leasing, de către Grupul Banca Transilvania. Această tranzacție era la data redactării FINLEASING 1/2024 în analiza BNR și a Consiliului Concurenței.

Scurt istoric

În România, piața de leasing își are începuturile în anul 1994, când a fost înmatriculată prima companie de profil – S.C. Mister D Leasing SRL. În aceeași perioadă, a apărut România Leasing, axată pe finanțarea de mașini și echipamente. Unele dintre cele mai importante societăți de profil la acea vreme erau Demir Romlease, DRT Leasing și Romlib Leasing. Cele dintâi contracte și operațiuni de leasing din România s-au derulat înainte ca o lege specializată să existe. Primele reglementări legislative care făceau trimiteri la leasing au apărut mai târziu : OUG 12/1995 (care cuprindea

referiri la regimul vamal al produselor importate în baza contractelor de leasing) și OG 51/1997, ca o primă formă a unei legi privind operațiunile de leasing, dar care nu făcea delimitarea între leasing financiar și operațional. În 1996, trei societăți de leasing prezente atunci pe piața românească înființau Uniunea Națională a Societăților de Leasing (UNSLR), organizație profesională independentă, devenită în 2003 Asociația Societăților de Leasing din România (ASLR). În perioada 1994-2008, piața locală de leasing a cunoscut o dezvoltare accentuată, numărul de firme active fiind în jur de o sută. Este perioada în care își încep activitatea primele firme de leasing din România cu activitate continuă până azi. Astfel, în 1995, a apărut LT Leasing Transilvania (devenită, în 2002, BT Leasing Transilvania), în 1998 Motoractive (cunoscută, din 2011, sub brandul Garanti Leasing, iar astăzi Garanti BBVA Leasing), în 1999 își deschide biroul la București prima companie a Porsche Finance Group – Porsche Leasing România, iar un an mai târziu intră pe piață Țiriac Leasing, VB Leasing România, Alpha Leasing și Renault Finanțare România. 2001 este anul apariției BCR Leasing și

Competențe BNR vizavi de IFN-uri

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 instituții financiare nebancale sunt cuprinse 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 ultimele două categorii de entități din enumerare (casele de ajutor reciproc și casele de amanet), menționăm că BNR 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.

Prin Regulamentul BNR nr. 3 din 12.05.2023 pentru modificarea și completarea Regulamentului BNR nr. 20/2009 privind instituțiile financiare nebancale s-a urmărit, printre altele, întărirea cadrului de reglementare a riscului de credit și a regimului de supraveghere pentru instituțiile financiare nebancale 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 nebancale 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-uri 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.

**Mirela Dima, Director,
Direcția Reglementare și Autorizare din BNR**

BRD Sogelease, 2002 marchează începerea activității UniCredit Leasing și Raiffeisen Leasing, iar la final de 2006 au fost puse bazele IMPULS-Leasing România.

ALB România – 20 de ani

În martie 2004, s-a născut ALB România, inițial sub denumirea de Asociația de Leasing Bancar, devenită în 2007 Asociația de Leasing și Servicii Financiare NeBancare, iar un an mai târziu Asociația Societăților Financiare – ALB România. Companiile fondatoare ale asociației au fost Alpha Leasing, BRD Sogelease, Finance Leasing și UniCredit Leasing, prin reprezentanții lor aflați atunci la conducere - Aris Gogos, Jean Paul Decrock, Kerem Sekizyrali și Melih Mengu.

În prezent, ALB România reunește principalele societăți de leasing financiar din piață, precum și instituții financiare nebancale axate pe acordarea de credite de consum. Mai precis, este vorba de 20 de IFN-uri ca membri principali și 6 care dețin calitatea de membru afiliat. Pe site-ul asociației sunt menționate în prezent 13 companii de leasing financiar membre dar situația aceasta va suferi modificări

în perioada următoare, date fiind schimbările aduse de mișcările de piață din ultimii doi ani. După cum se știe, Idea Leasing (în prezent Avant Leasing) și OTP Leasing își leagă în prezent numele de BT Leasing, pentru prima urmând a fi finalizat procesul de integrare în iunie a.c., iar pentru cea de-a doua preluarea este în analiză la BNR și Consiliul Concurenței. În plus, Alpha Bank România face obiectul fuziunii cu UniCredit Bank, proces inițiat în 2023 și care rămâne de văzut ce schimbări va aduce la nivelul filialelor lor Alpha Leasing și UniCredit Leasing.

În afara câtorva necunoscute, ceea ce știm la ora actuală este că o bună parte din membrii ALB sunt în continuare cele mai mari societăți de leasing în sectorul din care fac parte. Nu se cunoaște însă cât anume din piață reprezintă acestea spre a putea extrapola datele comunicate de ALB la nivelul întregii piețe de leasing financiar din România.

Cadrul legal și reglementările specifice

Privind retrospectiv, în materie de reglementare a activității de leasing este de menționat, pe lângă OG 51/1997, Legea

227/2006, care se referă în principal la cadrul contractual comercial al activității de leasing. Frontiera dintre cele două produse – leasing financiar și operațional – a fost definită abia în 2006, în Codul Fiscal, când a fost acceptată tratarea fiscală a utilizatorului ca proprietar fiscal al leasingului financiar. Odată cu aderarea la Uniunea Europeană, o nouă lege bancară a permis băncilor din România să deruleze fără intermediari și operațiuni de leasing financiar. Din 2007, IFN-urile, deci și companiile de leasing, au intrat sub reglementările BNR, grila introdusă de banca centrală – Registrul Special și Registrul General - constituind un filtru dar și un dublu standard. Existența unui mare număr de IFN-uri în Registrul General, adică nesupravegheate de BNR, implică un risc reputațional pentru firmele aflate în Registrul Special și poate conduce la incorecta informare a consumatorului de servicii financiare.

Trecând în revistă acest scurt istoric și comentând cele mai noi rezultate în domeniu, putem conchide că trei decenii de leasing financiar în România înseamnă relativ puțin pentru o piață în curs de maturizare, al cărei potențial este departe de a fi atins.

Parteneriat

Daimler Truck Financial Services și-a început recent activitatea în România în parteneriat cu Raiffeisen Leasing. De menționat că asocieria Daimler Truck Financial Services powered by Raiffeisen Leasing este operațională în țara noastră de la finalul anului 2023, după ce Daimler Truck & Bus Romania, parte a grupului Daimler Truck AG, a încheiat un parteneriat strategic cu grupul Raiffeisen Bank International. Noua divizie sprijină vânzarea în România de camioane și autobuze din portofoliul Daimler Truck prin asigurarea unor servicii de finanțare, inclusiv leasing. Acest portofoliu de produse – leasing financiar, credite și produse de asigurare – se adresează companiilor ce doresc să-și completeze sau să-și reînnoiască flotele prin achiziția de camioane, autobuze și autocare noi sau rulate din portofoliul Daimler Truck. "Privim cu multă încredere asocieria cu

partenerii de la Daimler Truck Financial Services, din perspectiva potențialului pe care îl va genera pentru clienți. Prin acest parteneriat, continuăm să ne consolidăm poziția ca finanțator de încredere pentru transportatorii din piața din România și avem convingerea că, prin viziunea noastră comună și experiența asociată, vom genera valoare pentru afacerile acestora. Transporturile reprezintă un sector-cheie al economiei și credem că parteneriatul cu Daimler Truck Financial Services ne va ajuta să explorăm potențialul de finanțare existent, într-o piață dinamică și în continuă schimbare, în care cererea pentru transport și mobilitate este în continuă creștere", declara cu ocazia începerii parteneriatului, Radu Ciocoiu, CEO, Raiffeisen Leasing. La rândul său, Valeriu Zaharia, CEO, Daimler Truck & Bus România, sublinia cu același prilej:

„Suntem încântați să anunțăm debutul activității Daimler Truck Financial Services în România, prin parteneriatul încheiat cu subsidiara locală a grupului Raiffeisen Bank International. Ca întotdeauna, urmăm să răspundem cu promptitudine nevoilor individuale ale clienților, cărora le oferim o gamă integrată de produse și servicii: pornind de la vehiculele potrivite pentru aplicația lor de transport, continuând cu serviciile post-vânzare și cele telematice și, poate cel mai important, cu soluțiile de finanțare. Împreună cu Daimler Truck Financial Services, am ales un partener puternic, de anvergură, dornic să meargă alături de noi în oferirea de soluții complete de mobilitate și anume Raiffeisen Leasing. Cu aceasta, punem la dispoziția clienților tot ce au nevoie pentru a-și îndeplini misiunea de a ține lumea în mișcare”.



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 împuternicirile 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.



Leasing la nivel global

Recent, a fost publicat Raportul global de leasing, realizat de compania internațională Solifi, împreună cu World Leasing Yearbook, lucrare ajunsă la a 45-a ediție, întocmită pe baza informațiilor furnizate de peste 4.000 de companii de leasing și contacte din 100 de țări ale lumii, mai puțin România. Datele sale statistice vizează de astă dată piața globală de leasing în 2022, comparativ cu anul anterior, realizând inclusiv un clasament al primelor 50 de piețe de leasing la nivel internațional.

Pentru 2022, raportul relevă o creștere a industriei globale de leasing de 0,5% față de volumele noi finanțate în 2021. Ca zone mari ale lumii, America de Nord, Europa și Asia acoperă 96% din volumul global de leasing. În vreme ce Europa a înregistrat în 2022 o scădere a volumelor de leasing de 1,1% față de 2021, America de Nord a cunoscut o creștere de 7%. Un trend în scădere au înregistrat Asia (-5%), America de Sud (-5%), Australia și Noua Zeelandă (-0,8%). Trăsături generale specifice finanțării în leasing în perioada analizată, se arată în raport, au constituit accelerarea digitalizării, cu impact inclusiv asupra finanțării în leasing de echipamente și autovehicule, precum și automatizarea, inteligența artificială și strategia ESG. În 2022, primele 50 de țări ale lumii au raportat un volum de afaceri noi de 1.470 mld. USD, față de 1.463 mld. USD în 2021. Piața de leasing la nivel internațional a crescut în ultimul deceniu cu 70%, mai relevă raportul.

Studiul Solifi arată că Statele Unite rămân cea mai mare piață de leasing din lume (cu un volum anual de finanțări noi pentru 2022 de 502,77 mld. USD și o creștere de 6,30% față de 2021), urmată de China (318,42 mld. USD și o creștere modestă, de doar 1,38%), Marea Britanie (96,89 mld. USD și o creștere de 9,47%), Germania (78,96 mld. USD și o mică creștere de 1,64%), Japonia (63,76 mld. USD și 11,95% creștere), Franța (62,43 mld. USD și creștere de 4,82%), Italia (35,64 mld. USD, creștere 9,72%), Canada (30,68 mld. USD, creștere de 7,20%), Australia (26,50 mld. USD și un plus de 6,28%) și Suedia (23,94 mld. USD, singura țară din top 10 mondial cu o scădere, de 0,50%, față de 2021). O poziție reprezentativă (locul al 12-lea mondial) a ocupat în continuare Polonia (20,12 mld. USD), chiar dacă trendul finanțării sale în leasing a cunoscut în 2022 o creștere sub 1%

Piața internațională de leasing pe regiuni ale lumii (mld. USD)		
Regiune	Volum anual în 2022 (mld. USD)	Volum anual în 2021 (mld. USD)
America de Nord*	546,1	510,4
Europa	441,0	446,5
Asia	425,4	448,0
Australia/Noua Zeelandă	26,5	26,7
America de Sud	25,3	26,7
Africa	4,9	4,9
Total	1470	
*SUA, Canada și Mexic		
Sursa - Solifi Global Leasing Report		

(0,62%). În urma sa s-au aflat țări precum Rusia (16 mld. USD), Spania (12,15 mld. USD), Cehia 5,32 mld. USD). Ungaria (cu 2,60 mld. USD) și Bulgaria (cu 1,75 mld. USD) s-au aflat în urma României, care nu apare în raport căci nu și-a transmis datele de profil, dar din statistica ALB România reiese că a înregistrat, în 2022, volume noi de leasing de 3,198 mld. euro. Cu excepția României, raportul global de leasing analizează mai îndeaproape piețele regionale pentru a contura direcțiile în care se va îndrepta industria mondială de leasing în viitor.

După perioada pandemiei, care a înregistrat după cum se știe șocuri economice și dereglări ale lanțurilor de aprovizionare, piața globală de leasing a cunoscut o ușoară creștere în 2022, trend continuat se pare și în 2023. Pentru continentul nostru, Leaseurope a anunțat pentru 2022 o creștere de 5,8% a pieței de leasing față de anul anterior, respectiv 388,7 mld. euro volume noi. În primele trei trimestre din 2023, conform Index Leaseurope,

Piața europeană de leasing - top 10 țări			
	Volum anual new business în 2022 (mld. USD)	Volum anual new business în 2021 (mld. USD)	Creștere 2022/2021 (%)
Marea Britanie	96,89	91,97	9,47
Germania	78,96	90,44	1,64
Franța	62,43	59,63	4,82
Italia	35,64	34,45	9,72
Suedia	23,94	25,51	-0,50
Polonia	20,12	21,94	-0,62
Rusia	16	17	-0,15
Elveția	14,8	13,82	11,76
Danemarca	12,42	n/a	13,31
Spania	12,15	11,51	8,24
Sursa - Solifi Global Leasing Report			

volumele noi de leasing au însumat 81,951 mld. euro. La data realizării lucrării de față, Leaseurope nu publicase rezultatele sale pentru întreg anul trecut.

Inovația și rezistența la șocuri sunt atribute-cheie ale pieței de leasing, care continuă să susțină creșterea industriei. În ultimii 18 ani, Raportul global de leasing a fost publicat cu regularitate, devenind una dintre sursele de încredere ale pieței de leasing. Rezultatele cercetării, atât la nivel global cât și de țară, oferă informațiile de care societățile de leasing au nevoie pentru a lua decizii de afaceri corecte, care să asigure dezvoltarea finanțatorilor dar și a clienților lor, se subliniază în preambulul raportului pentru 2022.

Raportul global de leasing include date despre volumul și creșterea leasingului la nivel internațional dar și pe regiuni, despre ponderea leasingului în PIB și cotele de piață, precum și un clasament extins al piețelor de leasing după dimensiunea acestora.



De la BT, banca oamenilor
întreprinzători

**Antreprenorii
mișcă România.
Îi ajutăm să se
miște rapid.**



Un an cu evoluții foarte bune pentru industria de leasing financiar

Interviu cu Daniela Bodîrcă, Președintele ALB România

În opinia conducerii ALB, indicatorii în creștere din 2023 înregistrați de finanțarea în leasing financiar au la bază un cumul de factori: demararea unor proiecte investiționale în economie, diversificarea tipurilor de active finanțate, impactul crescut al tehnologiei în prețul activelor și nu în ultimul rând inflația ridicată care a avut un impact pe măsură în valoarea de achiziție a bunurilor luate în leasing. O pondere semnificativă în finanțare au deținut în continuare anul trecut autovehiculele, cu mențiunea că a existat o creștere semnificativă pe segmentele comercialelor ușoare și grele.

Anul 2024 stă pentru Asociație sub semnul împlinirii a 20 de ani de existență, prioritățile sale fiind axate pe promovarea creditării sustenabile, creșterea educației financiare și digitalizare. În plus, la nivel de ALB, a fost votată readerea Asociației la cea europeană, fiind în curs procedura de afiliere la Leaseurope. Sunt informații pe care le regăsim în interviul acordat revistei noastre de Daniela Bodîrcă, Președintele ALB România.

Conform celor mai noi informații transmise de asociația pe care o conduceți, la final de 2023, piața locală de leasing financiar avea un portofoliu de 3,8 mld. euro, indicând o creștere valorică de două cifre față de situația existentă cu un an în urmă. Cum comentați evoluția acestei piețe de-a lungul anului trecut?

Mă bucur să vă pot împărtăși faptul că sistemul Black Box, pe care ALB l-a implementat în anul 2021 pentru colectarea indicatorilor pieței de leasing financiar și care se derulează cu respectarea prevederilor legislației din domeniul concurenței, funcționează din ce în ce mai eficient. Astfel, reușim să oferim pe site-ul ALB informații actuale și relevante pentru cei interesați, ultimele date publicate fiind cele agregate pentru întregul an 2023. Doresc să adresez și pe această cale mulțumiri atât consultantului desemnat cu gestionarea Black Box, cât și societăților membre ALB pentru efortul constant și contribuția la acest proiect care iată, după ani de efort și perseverență, ne ajută să creăm valoare adăugată.

Astfel, la finalul anului 2023, cifrele indică o dinamică accelerată a pieței de leasing financiar, cu o creștere de aproximativ 21% la nivel de portofoliu, prin comparație cu 2022, iar, în termen de finanțări noi, situația indică un

salt de circa 21,9% față de anul anterior. Prin urmare, putem concluziona că 2023 a fost un an cu evoluții foarte bune pentru industria de leasing financiar din România.

În ce măsură, creșterea pieței de leasing financiar în anul trecut a fost influențată de inflația ridicată, regăsită și în valoarea mai mare de achiziție a activelor finanțate?

Desigur, există un impact al inflației, dar nu cred că ar fi o concluzie corectă aceea potrivit căreia inflația a fost factorul predominant al evoluției pieței de leasing. Evoluția acesteia poate fi mai bine explicată ca fiind rezultatul unui cumul de factori, cu titlu de exemplu cred că pot fi menționați apetitul investițional al jucătorilor din economie, diversificarea tipurilor de active finanțate, dar și impactul tehnologiei în prețul activelor.

Finanțările pentru vehicule au recâștigat teren pe piața de leasing din România în 2023, după declinul din timpul pandemiei, deținând 63% din total portofoliu la finalul anului trecut. În aceste condiții, putem vorbi de un dezechilibru în structura pieței în favoarea autovehiculelor, deși așteptările vizau în special investițiile în echipamente destinate unor sectoare economice vitale pentru România?



Vehiculele rămân în continuare preponderente în finanțările în leasing financiar, astfel, potrivit datelor din Black Box, acestea au înregistrat în 2023 o creștere valorică de 27% față de anul anterior. Este foarte probabil ca ponderea acestor tipuri de active în total finanțări noi să rămână la un nivel ridicat și în acest an. Dacă ne uităm însă la dinamica cifrelor, potrivit aceleiasi

surse, în anul 2023 vs. 2022, poate fi observată o creștere de 32% pe segmentul autovehiculelor comerciale ușoare și, respectiv, de 16% pe segmentul vehiculelor grele.

Este posibil ca, în viitorul apropiat, să asistăm la o creștere mai accelerată și pe segmentul echipamentelor, în contextul planurilor investiționale ale jucătorilor din economie, corelat cu evoluția tehnologică, alături de cerințele care decurg pe linia ESG.

Care credeți că sunt și vor fi efectele fuziunilor și achizițiilor din ultimii 2-3 ani, la nivel de mari companii de leasing financiar, asupra pieței locale, piață subdimensionată ca volume finanțate comparativ cu alte țări din zonă?

Fuziunile și achizițiile ultimilor ani fac parte din evoluția firească a pieței, iar rezultatul ar trebui să se transpună în termen de beneficii pentru clienți și pentru economie, companiile de leasing reprezentând o sursă solidă și importantă de finanțare a proiectelor investiționale ale jucătorilor din economie. Deci, aceste procese conduc la o consolidare și la apariția unor jucători robuști, cu potență financiară și principii solide de guvernare care pot deservi într-o manieră comprehensivă nevoile clienților. Într-adevăr, potrivit studiilor disponibile, gradul de intermediere financiară în România este unul relativ modest, raportat la situația altor țări europene, aspect care se reflectă și în nivelul finanțării în structura de leasing financiar, nivel încă modest, raportat la potențial. Cred, însă, că vom vedea un progres mai mare în anii viitori în contextul eforturilor depuse atât de autorități, cât și de instituțiile financiare, de întărire a educației financiare, aspect extrem de important pentru creșterea gradului de intermediere financiară.

În ce măsură piața de leasing financiar din România promovează constant finanțarea de proiecte sustenabile, de eficiență energetică și nu numai, prin produse dedicate atractive din punct de vedere costuri?

Așa după cum știți, ESG (aspecte de mediu, sociale și de guvernare) reprezintă deja o preocupare la nivel european de un număr

relevant de ani, iar recent există o accentuare în ceea ce privește impactul ESG în modul de derulare a activităților jucătorilor din economie, dar și a implicațiilor serviciilor și produselor pe care aceștia le oferă. În ceea ce privește instituțiile financiare, există o serie de reglementări europene ale căror punere în practică la nivel de jucător necesită atât o revizuire a strategiilor de finanțare și a produselor, dar și efort și preocupare în colectarea și raportarea unor informații. Deci, în acest context, deși nu dispunem de studii sau date publice, putem cumva concluziona că există o preocupare și în piața locală pentru crearea și oferirea de produse de finanțare care vizează proiecte de sustenabilitate.

Ce scenarii are în vedere ALB vizavi de evoluția costurilor la leasing în a doua parte a acestui an?

Deși există așteptări ca inflația să scadă, este dificil de previzionat cum anume va evolua costul finanțării la modul general, având în vedere atât aspectele de natură macro, cât și climatul general geopolitic. Așa cum spuneam și în intervenția din numărul precedent, ca principiu general, există o corelație între costurile de finanțare și situația macroeconomică, iar la nivel de jucător, cu evoluția costurilor de refinanțare, a costului riscului, a costului capitalului și a costurilor operaționale, precum și de strategia de afaceri și cea de risc asumate de fiecare jucător. Este o temă în care ALB nu poate face estimări sau exprima puncte de vedere.

ALB a făcut un pas înainte în direcția unei comunicări normale privind piața de leasing din România, deși statisticile publicate apar încă cu întârziere. În ce măsură proiectul Black-Box, implementat local, credeți că a contribuit și va contribui la creșterea transparenței pieței, atât de necesară pentru o industrie care nu beneficiază de date oficiale?

Cred că, după aproape trei ani de efort constant, ALB publică acum pe site date cu o cadență și relevanță importante, care pot fi utilizate de toți jucătorii interesați, fie ei autorități, investitori sau chiar publicul larg.

Pentru bună ordine, revin și cu această ocazie cu precizarea că ALB și membrii săi sunt beneficiari ai rapoartelor, datele prelucrate de compania desemnată ca responsabilă de derularea Black Box fiind exclusiv adresate acesteia, 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.

O altă problemă sensibilă în materie de comunicare ține în continuare de lipsa României din statisticile internaționale de leasing. Anul trecut ne-ați declarat că asociația avea în vedere reafilierea la Leaseurope. S-a întâmplat acest lucru?

Mă bucur să vă pot împărtăși că, la nivelul ALB, a fost votată readerea Asociației noastre la cea europeană. În prezent, suntem în procedura oficială de aderare la Leaseurope. Deci, iată încă un element de progres în lista de proiecte care se derulează în cadrul ALB.

Panelul de leasing din cadrul Conferinței ALB din 7 noiembrie 2023, conferință destinată din păcate doar specialiștilor, a abordat restructurarea preventivă, mecanismele de avertizare ale clientului aflat în dificultate și bune practici în domeniu. Ce presupun concret, pentru finanțator și client, pentru ALB, aceste obiective la ora actuală?

Într-adevăr, în ultimii doi ani, evenimentele anuale ale ALB au fost organizate într-un format schimbat, ajustat în urma feedback-ului primit de la membrii noștri. Acestea au avut și tematici tehnice, date fiind nevoile și prioritățile industriei care s-au concretizat în interesul de a aborda teme precum tranziția la IFRS, transformarea digitală, impactul unor directive europene pe linia echității și transparenței sistemelor de remunerare, a impozitului global, incluziunii financiare, protecției consumatorilor, precum și tehnici de restructurare preventivă, mecanisme de avertizare timpurie și de bune practici.

Fără a avea o semnificație specială, în cadrul agendei evenimentului din noiembrie anul trecut, a fost abordată și tema legată de mecanismele de avertizare timpurie, restructurare preventivă și proceduri subsecvente. Interesul manifestat pentru o astfel de temă decurge natural din evenimentele care pot să apară în derularea unui contract de leasing. Aspectele discutate au avut în centru soluții care să vină în sprijinul clienților aflați în dificultate financiară, cu beneficii reale atât pentru entitatea finanțată, cât și pentru finanțator.

Profit de ocazie pentru a împărtăși cu dvs. faptul că, în contextul în care anul acesta ALB împlinște 20 de ani de existență, avem în vedere, spre finalul anului, organizarea unui eveniment aniversar special, în care ne dorim ca, alături de

membri, să avem și invitați din partea autorităților, dar și reprezentanți ai presei.

Are ALB România o agendă de preocupări-țintă pentru 2024?

Prioritățile ALB rămân axate pe promovarea creditării sustenabile, creșterea educației financiare și digitalizare. Rămânem concentrați pe acțiunile care decurg din pilonii strategici ai ALB, de a continua să fim punte de legătură între mediul de afaceri, industrie și autorități. Ne dorim să fim în dialog permanent cu autoritățile, în cadrul consultărilor publice pe diverse teme în procesul de transparență și consultare a actelor normative cu impact pentru industriile pe care le reprezentăm. Vom continua să ne implicăm în

programe de educație financiară și educație digitală, vom promova principiile de etică, alături de guvernanta solidă în afaceri.

Proiectele care decurg din prioritățile enumerate mai sus au determinat o activitate intensă în primele luni ale anului, fiind organizate mai multe întâlniri cu autoritățile, au avut loc discuții și am emis puncte de vedere pentru proiecte legislative importante, am participat la evenimente regionale dedicate educației antreprenoriale.

Deci, agenda este plină și mă bucur să vă pot împărtăși că toate acestea se pot întâmpla numai datorită implicării membrilor noștri, cărora doresc să le mulțumesc pentru efortul, pasiunea și profesionalismul pe care îl aduc în cadrul Asociației.

Antreprenoriat de Top în 2024

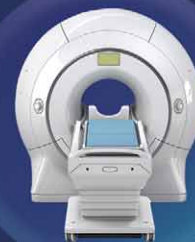
Proiectul Antreprenoriat de TOP, început în toamna anului trecut, a continuat în 2024 cu conferințe de gen organizate la Cluj-Napoca (12-13 martie) și Sibiu (24 aprilie), pe agenda acestui an fiind prezăvute în continuare reuniuni cu specialiști și antreprenori la Timișoara (30 mai), Craiova, Constanța și Brașov, informează surse ale BNR și ALB România. Deși a trecut mai bine de o jumătate de an de la lansarea proiectului, portalul BNR destinat prezentării de informații financiar-bancare pentru antreprenori nu a fost încă realizat și devine o prioritate pentru perioada imediat următoare.

Proiectul Antreprenoriat de Top, lansat sub egida BNR, în parteneriat cu Asociația Română a Băncilor, Asociația Societăților Financiare din România, Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM, Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, Academia de Studii Economice din București, Asociația Română de Fintech și Institutul Bancar Român, are ca obiectiv creșterea educației economice și financiare a antreprenorilor din țara noastră. Inițiativa a plecat de la premisa că educația economică și financiară este un interes național comun al autorităților publice, organizațiilor, mediului privat și al populației și că este primordială coordonarea la nivel macro a tuturor părților interesate. Prin urmare, Antreprenoriat de TOP își propune creșterea nivelului de educație financiară a firmelor, prin dezvoltarea cunoștințelor financiare, îmbunătățirea comportamentului financiar, dar și prin ameliorarea atitudinii financiare, creșterea incluziunii financiare în rândul companiilor, utilizarea în mai mare măsură a produselor și serviciilor financiare și

îmbunătățirea gradului de digitalizare a activităților financiare și de afaceri. Proiectul este implementat concomitent pe mai multe paliere, respectiv conferințe, seminarii și workshop-uri, dar și prin realizarea unor soluții digitale care să facă disponibilă informația pentru antreprenori, într-o manieră rapidă și simplă, prin construirea unui portal național de către Banca Națională a României și partenerii din industria financiară. Portalul este încă în curs de realizare și va insera date și informații cu titlu gratuit, dispunând de secțiuni multiple: oferte de finanțare oferite de bănci și IFN-uri, precum și variante alternative, resurse informaționale pentru antreprenori, instrumente și soluții pentru digitalizarea activității financiare a companiei și familiarizarea cu instrumente oferite de sectorul FinTech, fonduri nerambursabile – europene sau care pot fi accesate prin programe guvernamentale, servicii specifice pentru sprijinirea start-up-urilor, securitate cibernetică legată de activitatea financiar-bancară, consultanță juridică, legislativă și contabilă, aspecte privind disciplina financiară și.a.



Acest demers se derulează sub coordonarea BNR, ca urmare a Recomandării Comitetului Național pentru Supravegherea Macroprudențială nr. R/3/2022 privind creșterea sustenabilă a intermedierei financiare, în parteneriat cu asociațiile economice reprezentative, mediul academic, ministerele de linie și sectorul bancar, alături de alte asociații din sistemul financiar din România și mediul de business, într-o manieră coerentă cu abordarea Uniunii Europene și a Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE). Reamintim că aderarea la OCDE este unul dintre obiectivele strategice ale României, iar acest proces presupune și consolidarea educației financiare a antreprenorilor.



Alături de tine

și de

afacerea ta!



EXCLUSIVITATE BNR

Creștere constantă a creditelor tip leasing

Interviu cu Florin Dragu, Șef Serviciu Monitorizare Riscuri, Direcția Stabilitate Financiară, BNR

La finalul anului trecut, ponderea leasingului în total credite acordate companiilor de instituții financiare nebankare (IFN-uri) era de 66,4%, valoric însumând 23,8 mld. lei. Cel mai bine reprezentate erau sectoarele transporturi terestre, comerț cu ridicata (cu excepția autovehiculelor și motocicletelor), agricultura și construcțiile de clădiri. În schimb, leasingul pentru persoane fizice avea o pondere de doar 10% din creditele acordate de IFN-uri la sfârșitul lui 2023. Comentarii legate de ponderea redusă a leasingului în PIB, în total finanțări derulate pe plan local, de evoluția finanțărilor neperformante în leasing și poziționarea leasingului din punct de vedere al stabilității financiare în țara noastră sunt teme la care putem afla răspuns de la Florin Dragu, Șef Serviciu Monitorizare Riscuri, Direcția Stabilitate Financiară, BNR.

Principala problemă în materie de comunicare în ceea ce privește piața locală de leasing rămâne lipsa datelor statistice oficiale, în condițiile în care BNR prezintă acest domeniu la general, în categoria mare (și diversă) a instituțiilor financiare nebankare. Din acest motiv, pe baza datelor transmise la BNR de companiile de leasing financiar înscrise în Registrul Special, vă rugăm să vă exprimați punctul de vedere vizavi de evoluția pieței de leasing financiar din România în anul 2023.

Volumul finanțărilor de tip leasing acordate de instituțiile financiare nebankare (IFN), atât debitorilor companii financiare, cât și populației a înregistrat o creștere constantă în ultimii ani. În ceea ce privește sectorul companiilor nefinanciare, ponderea creditelor de tip leasing acordate la sfârșitul anului 2023, în total credite IFN, a fost de 66,4%, relativ similară cu ponderea observată în ultimii 5 ani (în medie 67%). Ca dinamică, se observă o creștere constantă a creditelor acordate de tip leasing, de la 12,7 miliarde lei, la sfârșitul anului 2017, la 23,8 miliarde lei, la finalul anului 2023 (conform datelor din Centrala Riscurilor de Credit). Evoluția este similară cu creșterea constantă a finanțărilor la nivelul întregului sector al IFN-urilor. În structură, sectoarele care utilizează cel mai mult finanțările în leasing,



conform datelor aferente anului 2023, sunt transporturi terestre (17%), comerț cu ridicata (12%, cu excepția comerțului cu autovehicule și motociclete), agricultură (10%) și construcții de clădiri (8%).

La nivelul populației, ponderea creditelor de tip leasing în totalul creditelor acordate de

IFN-uri este mult mai scăzută decât în cazul companiilor. Astfel, în decembrie 2023, circa 10% din creditele totale acordate de IFN-uri reprezentau leasing (conform datelor din Centrala Riscului de Credit).

Mai multe date aferente evoluției IFN-urilor, cu mențiuni asupra sectorului de leasing financiar, puteți regăsi în edițiile Raportului asupra stabilității financiare, capitolul 3.2 Sectorul financiar nebankar. În funcție de temele de interes tratate în fiecare ediție, pot fi regăsite inclusiv grafice și serii de date aferente graficelor pentru evoluția IFN-urilor și sectorului de leasing în cadrul acestui capitol.

Cum comentați ponderea redusă a finanțărilor în leasing în total finanțări din România și ca pondere în PIB și ce anume credeți că ar trebui făcut pentru schimbarea acestei situații?

Nivelul redus al intermedierei financiare este o vulnerabilitate a sistemului financiar național, România înregistrând cea mai mică rată a intermedierei financiare din Uniunea Europeană. Având în vedere potențialele efecte pozitive pe care intermedierea financiară le poate avea pentru creșterea economică, inclusiv din perspectiva îmbunătățirii guvernanței corporative și a disciplinei la



plată, creșterea sustenabilă a intermedierei financiare rămâne o preocupare constantă a Băncii Naționale a României și a Comitetului Național pentru Supravegherea Macroprudențială (CNSM).

În decembrie 2021, CNSM a decis înființarea unui grup de lucru interinstituțional pentru creșterea sustenabilă a intermedierei financiare. Ca urmare a analizei grupului de lucru a fost publicată Recomandarea CNSM nr. R/3/2022 privind creșterea sustenabilă a intermedierei financiare, fiind orientată către trei aspecte principale: (i) sprijinirea schimbării structurale a economiei înspre una cu valoare adăugată superioară, inclusiv prin folosirea mai amplă a fondurilor europene, (ii) îmbunătățirea educației financiare a antreprenorilor și creșterea pregătirii profesionale a salariaților din sistemul financiar și (iii) diversificarea în mod sustenabil a surselor care ar putea majora intermedierea financiară. Aceste măsuri reflectă rezultatele analizei grupului de lucru format din reprezentanți ai autorităților publice, dar și ai mediului privat. Continuarea eforturilor depuse pentru implementarea acestor

recomandări este importantă, gradul de implementare a acestora fiind monitorizat de Secretariatul CNSM, iar rezultatele sunt publicate în raportul anual.

Studii europene, inclusiv la nivel de 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. Cum stau lucrurile din acest punct de vedere în România, plecând de la cele mai noi date statistice ale BNR?

Indicatorii relevanți pentru măsurarea calității activelor au continuat tendința de îmbunătățire și pe acest segment, similar evoluțiilor existente la nivelul sectorului bancar. Rata creditelor neperformante (credite cu întârziere la plată mai mare de 90 zile) acordate firmelor s-a redus în ultimii cinci ani, atingând în decembrie 2023 un nivel de 1,77% pentru finanțările de tip leasing și 2,17% pentru totalul creditelor acordate de IFN-uri. Comparativ, la decembrie 2017, rata de neperformanță era de

8% pentru creditele de tip leasing și 6,6% pentru total credite IFN.

La nivelul sectorului bancar, rata de neperformanță (conform definiției Autorității Bancare Europene)* pentru segmentul companiilor nefinanciare a scăzut în decembrie 2023 până la 3,78%, de la 9,74% în urmă cu cinci ani. Deși la nivel agregat se observă o rată scăzută de neperformanță a creditelor de leasing, se înregistrează un nivel de neperformanță mai ridicat în cazul unor sectoare economice precum extracția minereurilor metalifere sau transporturi pe apă.

Din punct de vedere al stabilității financiare, cum credeți că se prezintă la ora actuală, în contextul economic și politic volatil, sectorul de leasing financiar din România, sector menit să furnizeze finanțări pentru business la nivel de întreprinderi mici și mijlocii și nu numai?

Riscurile la adresa stabilității financiare sunt prezentate în raportul dedicat (Raportul asupra stabilității financiare), publicat de două ori pe an de Banca Națională a României, unde este analizat inclusiv întreg sectorul IFN. Riscurile generate de acest sector nu au fost evaluate ca având caracter sistemic în publicațiile cele mai recente ale Raportului. În acest context, nu au fost identificate vulnerabilități suplimentare față de cele menționate deja în Raportul asupra stabilității financiare.

Conform informațiilor detaliate la prima întrebare din prezentul interviu, sectorul de leasing din cadrul IFN-urilor locale reprezintă o parte însemnată, cu o pondere de 66% din expuneri, și o rată de neperformanță scăzută față de restul tipurilor de finanțări IFN. Într-adevăr, acest tip de creditare reprezintă un motor de finanțare pentru sectorul IMM, 86% din valoarea creditelor în stoc fiind acordate acestui tip de companii, în sectoarele de activitate menționate anterior.

* Valorile ratelor creditelor neperformante (NPL) la nivelul sectorului bancar urmează definiția din art. 178 din CRR, respectiv se consideră că un debitor se află în stare de nerambursare atunci când are loc cel puțin una dintre următoarele situații: (i) instituția consideră că, în lipsa recurgerii la măsuri precum executarea garanței, este improbabil ca debitorul să-și achite în întregime obligațiile din credite față de instituție, de întreprinderea-mamă sau de oricare din filialele acesteia; (ii) întârzierea la plată a debitorului a depășit 90 de zile pentru oricare din obligațiile semnificative din credite față de instituție, de întreprinderea-mamă sau de oricare din filialele acesteia.

În cazul instituțiilor financiare nebankare, valorile ratelor NPL sunt calculate ca valoare a expunerilor cu întârzieri mai mari de 90 zile raportat la totalul expunerilor.

Piața auto din România este una dinamică, cu o poziție solidă, dar nu de vârf

Interviu cu Dan Vardie, Președintele Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile din România

În 2023, a fost înregistrată în România o revenire a cererii pentru autovehicule noi, tendință ce a caracterizat de altfel și piața auto europeană, și am asistat la finalul crizei globale a semiconductorilor, la adoptarea într-un ritm susținut a tehnologiilor avansate și sustenabile și la creșterea notabilă a numărului de vehicule noi electrificate înmatriculate în țara noastră. Ca minusuri, sunt de menționat incertitudinea legislativă, incoerența deciziilor privind vehiculele „verzi”, lipsa unei viziuni unitare privind mobilitatea sustenabilă în România. Pe acest fundal, Dan Vardie, Președintele APIA, ne prezintă tendințele pieței auto din România 2024, rolul asociației în promovarea pe plan local a ideilor avansate legate de electrificare și decarbonizare propagate în lume pe termen mediu și lung.

În toamna lui 2022, ați preluat mandatul de Președinte APIA, organizație care împlinește anul acesta 30 de ani de activitate. Ca un fin observator al pieței auto românești și internaționale, care au fost în opinia dumneavoastră principalele elemente de menționat pentru evoluția acestui domeniu în România în 2023, cu plusurile și minusurile înregistrate?

În 2023, industria auto din România a traversat diverse provocări și oportunități semnificative, reflectând tendințe și schimbări atât la nivel local, cât și global. Cu siguranță pot enumera mai multe aspecte relevante pentru evoluția domeniului auto anul trecut. În primul rând, a fost înregistrată o creștere susținută a vânzărilor de vehicule noi, care ne aduce aproape de volumele din 2019, anul pre-pandemic. Nu o spun eu, ci este concluzia clară a statisticilor pe care APIA le pune la dispoziție prin intermediul platformei unice de raportare din piața auto. Este un exercițiu de analiză care are la bază datele oficiale ale DRPCIV prelucrate de APIA, ce indică o creștere de 12,7% în 2023 față de 2022, cu un total de unități comercializate de 171.352 pe parcursul anului trecut. Revenirea cererii pentru autovehiculele noi este o realitate și pentru piața europeană (creștere de 14% în 2023 față de 2022) și pe tot globul (10% creștere în 2023 față de 2022), conform rapoartelor Asociației Europene a Constructorilor de Automobile -



ACEA. Astfel, pot spune că anul 2023 a marcat finalul crizei globale a semiconductorilor, generată de pandemia de COVID-19, care a cauzat întreruperi în producție și scăderi temporare ale disponibilității vehiculelor noi pe piață.

Adoptarea tehnologiilor avansate este un alt aspect demn de a fi menționat ca relevant pentru 2023. În contextul unei creșteri a cererii pentru vehicule electrice și hibride, producătorii auto au

continuat să investească în tehnologii avansate și sustenabile, reflectând un angajament crescut pentru inovație și mediu.

Tot în platforma APIA de analiză a pieței auto din România, puteți observa creșterea spectaculoasă de 28% a numărului de vehicule noi electrificate înmatriculate în țara noastră, în 2023 față de 2022.

Eforturile depuse, din păcate doar de sectorul privat, pentru extinderea infrastructurii de încărcare a vehiculelor electrice a fost un factor pozitiv, care contribuie la facilitarea adoptării acestora și la promovarea mobilității sustenabile. Principalii jucători din piață, unii dintre aceștia membri ai APIA, au realizat extinderi strategice ale rețelei de stații și au accesat fonduri europene pentru a veni în întâmpinarea eficientă a nevoilor consumatorilor.

Incertitudinea legislativă este unul din aspectele mai puțin favorabile ce caracterizează anul 2023 și continuă să se propage și în 2024. Lipsa unei coerențe și a unui efort susținut în ceea ce privește reglementările referitoare la adoptarea vehiculelor „verzi” și dezvoltarea infrastructurii de încărcare, absența unei viziuni unitare asupra întregului univers de actori și procese implicate în trecerea la o mobilitate sustenabilă sunt încă vizibile în instituțiile abilitate din România. Chiar și la nivel european lucrurile se mișcă lent; de abia recent, pe 13 martie 2024, Parlamentul UE a revenit cu noi reguli și standarde mai stricte în cadrul normei Euro 7.

Mobilitatea sustenabilă este una dintre temele-țintă urmărite de asociația pe care o conduceți, analizată inclusiv în cadrul Forumului Mobilității Sustenabile, organizat de APIA. Concret, pentru piața auto din România, cum vedeți transpunerea în practică a celor două tendințe importante ale mobilității – decarboizarea și electrificarea – pe termen mediu și lung?

Electrificarea și decarbonizarea sunt două tendințe majore, primordiale pentru evoluția industriei auto și pentru APIA, în contextul actual al schimbărilor climatice, al preocupărilor pentru mediu la nivel global. Doresc să punctez că, începând din anul 2022, asociația pe care o reprezintă a devenit Organizația Mobilității pentru industria auto din România, iar Forumul Mobilității Sustenabile a fost un prim eveniment menit să puncteze această transformare. În toamna acestui an (17 și 18 octombrie), vom reveni cu un Forum al Mobilității Sustenabile organizat la un alt nivel, cu focus pe transformările de pe plan global ale industriei, cu invitații de pe întreg mapamondul deoarece Organizația Internațională a Constructorilor de Automobile - OICA a ales să organizeze Adunarea Generală la București. Un eveniment istoric pentru țara noastră, asociat și cu aniversarea a 30 de ani APIA.

Revenind la cele două tendințe, este evident că România nu poate face notă discordantă și că deja ține pasul cu evoluția fenomenului de mobilitate sustenabilă, așa cum am menționat anterior. Prognoza pentru piața auto din România în anul 2024, pe care echipa APIA a elaborat-o cu maximă acuratețe și precizie pe baza unor date oficiale din industrie, indică o continuare a ritmului de creștere în adoptarea tehnologiilor "verzi", cu un procent estimat de +26,2% în 2024 față de 2023 pentru toate tipurile de vehicule electrificate. În ceea ce privește autoturismele, cele mai mari creșteri le vor avea pe termen mediu categoriile BEV (100% electrice) și HEV (hibrid).

Ce impact credeți că va avea reducerea la jumătate a valorii tichetelor din programul Rabla Plus 2024, măsură recent comunicată de autorități?

Reducerea la jumătate a valorii tichetelor oferite prin programul Rabla Plus pentru anul 2024 reprezintă o decizie care va avea un impact



profund asupra pieței auto din România. În ciuda faptului că bugetul destinat cumpărării de mașini electrice și hibrid este de peste trei ori mai mare decât cel al Rabla Clasic, valoarea ecotichetelor a fost într-adevăr înjumătățită, ceea ce nu are cum să nu influențeze decizia de cumpărare a românilor. Conform "Prognozei pentru piața auto în 2024", comunicată de APIA la începutul anului, ritmul de creștere al înmatriculărilor de autovehicule noi va fi mai lent, de 5,3% față de 12,7% în 2023. Asociația noastră și-a dorit să aibă o implicare activă în conturarea programului Rabla pentru 2024 și am propus Ministrului Mediului, în cadrul unei întâlniri de lucru dedicate, o scădere treptată a valorii ecotichetelor, tocmai pentru a minimiza impactul, pe lângă alte măsuri pe care le considerăm esențiale pentru punerea în practică eficientă și corectă a programului. Aici mă refer la deschiderea listelor de înscriere în programul Rabla 2024 pentru noile companii din piață care doresc să participe, lucru care nu s-a întâmplat și care contravine grav principiilor unei piețe concurențiale. APIA a sesizat acest aspect, în repetate rânduri, atât către Ministerul Mediului, cât și către Administrația Fondului pentru Mediu – AFM. Totodată, am solicitat în mod expres stabilirea unui termen de plată a subvențiilor pentru AFM, deoarece în momentul de față există numeroase companii, unele chiar membre ale asociației noastre, care nu au primit sumele datorate din programul Rabla 2023.

Parcul auto din România este unul dintre cele mai îmbătrânite din Europa. Ce inițiative a promovat în ultima vreme și are în prezent pe masa de lucru APIA pentru limitarea înmatriculării de mașini second-hand și stimularea vânzării de mașini noi?

APIA a militat pentru implementarea unor măsuri fiscale și legislative care să facă achiziționarea de mașini noi mai accesibilă pentru consumatorii persoane fizice, dar și juridice. Aceste măsuri includ reduceri de taxe și impozite pentru achiziția de mașini noi, impozite mai mari sau interzicerea circulației pentru autovehiculele sub un anumit an de fabricație sau care nu respectă cel puțin norma Euro 3 în zonele centrale ale orașelor.

Ne-am implicat în dezvoltarea programului Rabla care-și propune stimularea înnoirii parcului auto, având întâlniri cu Ministerul Mediului la finalul lui 2023. Din păcate, așa cum am menționat anterior, confirmările pe care le-am primit atunci pentru propunerile APIA nu s-au materializat în norme ale prezentului program Rabla Clasic și Rabla Plus 2024. Ba mai mult, există chiar o "anomalie" de viziune, o eroare de calcul probabil - nu ne putem explica de ce subvenția acordată pentru achiziționarea de plug-in hibrid este mai mică decât cea pentru celelalte tipuri de autovehicule, care funcționează cu tehnologii clar mai puțin prietenoase cu mediul.

Pentru a urgenta adoptarea tehnologiilor „verzi” în România, am discutat în 2023 cu dl. Florin Spătaru, fost Ministru al Economiei și Consilier de stat în cadrul Cancelariei Prim-Ministrului despre înființarea unui Comitet Interministerial dedicat dezvoltării infrastructurii stațiilor de încărcare pentru mașini electrice. Coordonarea eforturilor tuturor actorilor implicați atât din sectorul public cât și din cel privat este esențială pentru implementarea eficientă și cât mai rapidă a directivelor Comisiei Europene care impun existența din 60 în 60 de km a stațiilor de încărcare pentru autoturisme și din 100 în 100 de km pentru autovehiculele comerciale și tip autocar. Crearea unei infrastructuri coerente și consistente de stații este un factor indispensabil și necesită o abordare holistică și coerentă, deoarece costurile sunt fabuloase, motiv pentru care implicarea statului este vitală.

Partea de finanțare auto este bine pusă la punct în România, băncile și instituții financiare nebancale având o ofertă diversificată în acest domeniu.

Cum apreciați evoluția costurilor finanțării pentru domeniul auto în 2024, în condițiile inflației ridicate, temperaturii investițiilor din cauza creșterii prețurilor, a imprecizibilității mediului de afaceri?

Evoluția costurilor de finanțare pentru domeniul auto în 2024 este, fără îndoială, sub semnul unor provocări considerabile, datorate inflației ridicate și incertitudinilor din mediul de afaceri. Nu este un secret pentru nimeni că incertitudinea și lipsa de claritate pot complica planificarea și investițiile pe termen lung, aspecte esențiale atât într-o piață normală, ba mai mult în contextul unei inflații ridicate și al presiunilor economice.

Ca răspuns la întrebarea dumneavoastră, noi vedem ca fiind crucială dezvoltarea unor soluții financiare care să faciliteze tranziția către un parc auto mai ecologic, accelerând adoptarea vehiculelor electrice, care să răspundă nevoilor consumatorilor și să sprijine dezvoltarea infrastructurii de încărcare. Această aliniere strategică între băncile și instituțiile financiare nebancale și perioada de tranziție către mobilitatea sustenabilă este vitală nu doar pentru sustenabilitate, ci și pentru consolidarea poziției

industrii auto în fața provocărilor economice actuale.

Din informațiile pe care le dețineți de la membri, perturbările pe întreg lanțul de producție, stocuri și aprovizionare auto existente inclusiv în România în vremea pandemiei au fost sau nu complet soluționate la ora actuală pe piața locală? La nivel de asociație, a fost făcută o evaluare a pierderilor suferite de piața auto din România din cauza problemelor generate de pandemie?

Perturbările pe întreg lanțul de producție, stocuri și aprovizionare auto în timpul pandemiei au reprezentat o provocare semnificativă pentru piața auto din România, la fel ca și pentru alte țări. În prezent, unele dintre aceste probleme au fost atenuate și putem afirma că ne apropiem de volumul de unități vândute înainte de pandemie, conform previziunii APIA pentru 2024 (numărul total de autovehicule prognozate: 180.400, în raport cu 189.024 în anul 2019).

APIA continuă să monitorizeze evoluția pieței auto și să ofere suport membrilor săi în gestionarea impactului pandemiei și în adaptarea la noile condiții de pe piață, în contextul pactului european Green Deal și al normei Euro 7. Organizarea Forumului Mobilității Sustenabile și găzduirea Adunării Generale OICA la București sunt cele mai vizibile și de impact acțiuni ale asociației noastre în acest sens.

Totodată, monitorizarea continuă a înmatriculărilor de autovehicule la nivel național, prin intermediul Platformei APIA de raportare, oferă tuturor jucătorilor din industrie o viziune precisă și clară asupra tendințelor din piață,

asupra preferințelor consumatorilor și nevoilor principalilor actori din industria auto.

Care credeți că a fost evenimentul anului 2023 în România, în domeniul auto (manifestări, lansări auto mărci străine și mașini fabricate local, servicii de gen, produs de finanțare prin credit sau leasing) și ce semnificație a avut acesta?

Din punctul nostru de vedere și sunt convins că nu numai, categoric evenimentul anului 2023 în România, în domeniul auto, a fost Forumul Mobilității Sustenabile. Acest eveniment, gândit și organizat cu succes de către APIA, a reunit executivi de top ai companiilor din domeniul larg al mobilității alături de reprezentanți ai Comisiei și Parlamentului European, ai Guvernului României și ai ministerelor de interes, pentru a contura împreună un viitor sustenabil și inovativ al mobilității din România. Prin intermediul acestuia am deschis punți de comunicare între sectorul privat și cel public, cu scopul de a găsi soluții durabile și inovatoare provocărilor din industrie. Dacă vă uitați pe lista invitaților noștri veți concluziona că Forumul a avut vizibilitate și ecou în piață, motiv pentru care ne-am propus să-l reiterăm anual. În ediția de anul acesta, care va avea loc pe 17 octombrie, ne propunem să dezbaterem problematica mobilității sustenabile la nivel global, cu oaspeți de pe întreg mapamondul.

Dacă îmi permiteți să lărgesc puțin orizontul de timp pentru a enumera evenimente remarcabile din domeniul auto, și să merg și în zona de producție, vă pot spune că la nivel european a fost înregistrată o premieră istorică. La începutul anului 2024, unul din marii producători locali, grupul Stellantis, a creat prima baterie electrică, 100% proiectată și dezvoltată în UE, iar în jurul acesteia a dezvoltat

Asociația Producătorilor și Importatorilor de Automobile, înființată în 1994, este membră a Organizației Internaționale a Constructorilor de Automobile – OICA încă din 1996. Misiunea APIA este de a reprezenta și susține interesele principalilor jucători din piața auto din România, implicându-se activ în dialogul cu autoritățile, prin promovarea practicilor sustenabile din industrie, prin educarea consumatorilor și prin oferirea de analize relevante pentru acest sector. Asociația este organizatoarea unor evenimente publice definitorii pentru piața autohtonă și anume: Salonul Internațional Auto București - SIAB și Forumul Mobilității Sustenabile – FMS, o nouă ediție a acestuia fiind programată pentru toamna acestui an. Un alt eveniment 2024 se anunță a fi reuniunea OICA de la București, ce va avea loc în toamnă, a doua de acest gen găzduită de capitala țării noastre, după cea din 1997.



o platformă gândită special pentru autoturismele electrice.

În februarie a.c., APIA a venit cu o prognoză pentru piața auto din România în 2024.

Date fiind modificările aduse de programele guvernamentale Rabla și Rabla Plus 2024, vă mențineți această prognoză?

Prognoza APIA pentru piața auto din România în 2024 este o analiză complexă, științifică, care are la bază date precise furnizate de DRPCIV și RAR, tendințe și reglementări legislative pe plan local și internațional, expertiza vastă a membrilor APIA. Nu este un simplu exercițiu de imaginație. Prognoza APIA își propune să ofere perspective valoroase asupra tendințelor de piață, comportamentului consumatorilor și performanței generale de vânzări, care cu siguranță vor fi influențate de noile reglementări ale programului, deci cel mai probabil ne așteptăm să apară mici diferențe și față de cifrele propuse de noi, în unități și procente. Cu toate acestea, trebuie să vă spun, și nu este o laudă, previziunile APIA au o marjă de eroare de sub 1,4%, ceea ce denotă o precizie foarte mare, un grad înalt de profesionalism, iar asociația noastră este singura care oferă astfel de previziuni și rapoarte, în România și din câte știu chiar la nivel european. Astfel, pentru a răspunde mai exact întrebării dumneavoastră, da, ne menținem cu siguranță prognoza prezentată la începutul acestui an.

Care sunt relațiile APIA în plan extern și principalele evenimente auto internaționale la care asociația va fi reprezentată în acest an?

Relațiile noastre în plan extern sunt esențiale pentru promovarea intereselor industriei auto românești și pentru menținerea unor parteneriate solide cu alte organizații similare din întreaga lume. Începând cu anul 1996, APIA este membru al Organizației Internaționale a Constructorilor de Automobile – OICA, participăm activ la discuțiile și întâlnirile acesteia, iar în octombrie 2024, așa cum am avut ocazia să menționez și mai sus, vom avea deosebita onoare de a găzdui la București Adunarea Generală OICA. Acesta va fi un eveniment istoric, deoarece vom avea ocazia să celebrăm și 30 de ani de existență APIA alături de frații noștri din asociațiile similare la nivel internațional, și vorbim aici de reprezentanți din 34 de țări. Vom avea ocazia să discutăm și să aflăm direct de la sursă despre tendințele din industrie, din principalele zone de pe glob: America, Brazilia, China etc.

APIA are o bună comunicare și cu ACEA - Asociația Constructorilor Europeni de Automobile, cât și cu principalii producători de autovehicule și grupuri de interes la nivel european și global.

De la începutul acestui an, ni s-au alăturat ca membri APIA companii internaționale de renume, și anume: Schneider Electric și Lynk & Co, co-deținut de grupul Geely și Volvo.

În ceea ce privește evenimentele organizate pe plan internațional, subsemnatul Dan Vardie a reprezentat deja APIA la Salonul Auto de la Geneva și am o listă consistentă cu evenimente și conferințe la care voi participa în numele asociației. APIA este și va fi mereu la curent cu toate noutățile din industrie, va fi prezentă la marile evenimente de profil pentru a promova interesele industriei auto românești și pentru menținerea unor parteneriate solide cu organizații și companii relevante din domeniu.

Pornind de la cele mai noi date statistice, unde se plasează piața auto din România la ora actuală, la nivel internațional și comparativ cu alte țări din zonă?

Este important să menționăm că piața auto din România este influențată de tendințele și dinamica existentă la nivel european și global, dar totodată și de puterea de cumpărare a românilor, de evoluția economică și de transformările legislative de pe plan local, care din păcate nu au fost prea favorabile în ultima perioadă. Transformările înregistrate în industria auto pe plan internațional, inclusiv în ceea ce privește electrificarea, tehnologiile de conectivitate și tendințele de mobilitate, au un impact semnificativ și asupra pieței auto din România, fie că ne place sau nu, ele devin și realitatea noastră cotidiană.

Comparativ cu alte țări din zona Europei Centrale și de Est, piața auto din România este una dinamică, cu o poziție solidă, dar nu de vârf. În unele aspecte, piața auto românească poate fi considerată similară cu cea a altor țări din regiune, cu un interes crescut pentru vehiculele sport și SUV, cu programe de subvenționare a achiziționării de autovehicule electrice sau cu emisii reduse, iar în alte aspecte prezintă particularități specifice, cum ar fi ponderea mai mare a vânzărilor de autovehicule second-hand în comparație cu alte piețe din regiune.

Prin demersuri susținute și constante, APIA își va continua misiunea de promovare a practicilor sustenabile în industrie, de facilitare a dialogului cu autoritățile și alți jucători-cheie din zona mobilității, de educare a consumatorilor români și de furnizarea de date și analize de piață precise și valoroase.

Am pus accent pe eficiență și digitalizare, am continuat să consolidăm parteneriatele

Interviu cu Daniela Bodîrcă, CEO, UniCredit Leasing

În 2023, UniCredit Leasing a evoluat în pas cu tehnologia, cu nevoile clienților și ale partenerilor săi, rezultatele în materie de business fiind considerate drept excepționale, ceea ce i-ar putea reconfirma poziția de lider pe piața locală de leasing financiar. Oportunitățile vizând încheierea de noi contracte au fost generate și pentru UCL de creșterea pieței auto locale, de procesul de reglare a stocurilor de mașini și piese de schimb după perioada pandemiei, de accelerarea digitalizării, cu consecințe benefice inclusiv asupra procesului de finanțare. În relația cu instituții financiare internaționale, precum IFC, colaborarea a continuat cu bune rezultate, fondurile atrase constituind surse de finanțare pentru întreprinderi mici și mijlocii, pentru susținerea unor proiecte destinate realizării unui mediu mai curat și atenuării consecințelor schimbărilor climatice, ESG devenind parte din AND-ul activității companiei. Interviu acordat de Daniela Bodîrcă în calitate de CEO al UniCredit Leasing, aduce informații la zi legate de evoluția activității companiei în 2023 și poziționarea acesteia, ca direcții de business, în 2024.



Cum apreciază conducerea UniCredit Leasing evoluția companiei în 2023, an dificil pentru business, caracterizat prin instabilitate, lipsă de predictibilitate în afaceri și nu numai? În baza acestor rezultate este UCL în continuare lider al pieței locale de leasing financiar?

Cu mare bucurie vă pot împărtăși că 2023 a fost un alt an în care am demonstrat că ne putem depăși limitele și că nu suntem autosuficienți. A fost un an în care am fost atenți la realitățile macroeconomice și la evoluția mediului de afaceri și am reușit să evoluăm o dată cu tehnologia și cu nevoile clienților și partenerilor noștri. În 2023, am pus accent pe eficiență și digitalizare și am continuat să consolidăm parteneriatele solide pe care le avem cu contrapartide de prestigiu.

Anul trecut, UniCredit Leasing a sărbătorit 21 de ani de existență. Pentru noi, a fost încă un an cu rezultate excepționale într-un context cu adevărat complex. Așteptăm cu mare interes rezultatele publice la nivelul industriei de leasing financiar și sperăm să fie reconfirmată poziția de leader a UniCredit Leasing Corporation.

Care au fost în 2023 tendințele pieței locale de leasing financiar, urmate îndeaproape și de UniCredit Leasing?

Așa cum am mai spus și cu alte ocazii, piața de leasing este un barometru care poate indica starea economiei. 2023 a fost un an cu multe provocări complexe și aparte pe multiple planuri, dar în același timp unul bun pentru piața de leasing – cel puțin din perspectiva din

care vedem noi aceste tendințe alături de partenerii noștri. Această evoluție a fost determinată de un cumul de factori, cu titlu de exemplu creșterea pieței auto, reglarea stocurilor, alături de o tendință accentuată în sfera digitalizării ceea ce a condus la o eficientizare accelerată a unora dintre procese.

La sfârșitul anului trecut, IFC a acordat UniCredit Leasing Corporation un credit de până la 50 mil. euro pentru extinderea gamei de produse de finanțare dedicate susținerii energiei “verzi” și creșterii competitivității pe piața finanțării proiectelor climatice. Cum au fost folosiți până acum banii din împrumut și la ce costuri pentru client?

UniCredit Leasing are o baza solidă și diversificată de surse de finanțare, beneficiind de încrederea unor instituții financiare internaționale cu care are în derulare parteneriate de lungă durată, iar încrederea de care ne bucurăm în relație cu aceste contrapartide ne onorează. Fondurile atrase din aceste surse sunt adresate IMM-urilor dar și unor soluții din sfera finanțării “green” și reprezintă investiții pentru susținerea și dezvoltarea mediului economic autohton.

Ce poziție ocupă la ora actuală clienții din categoria întreprinderilor mici și mijlocii în portofoliul companiei, împrumutul IFC vizându-i țintit pe aceștia?

Întreprinderile mici și mijlocii sunt un segment de o importanță majoră în cadrul economiei, prin urmare și noi ne aplecăm cu mare atenție asupra lui și ne străduim, an de an, să aducem elemente de noutate care să vină în sprijinul clienților noștri. Prin parteneriatele strategice de lungă durată pe care le avem atât cu IFC, cât și cu alte entități din aceeași categorie, ne propunem să contribuim la dezvoltarea durabilă și sustenabilă inclusiv a companiilor din segmentul întreprinderilor mici și mijlocii.

Ce produse de finanțare destinate susținerii proiectelor climatice, producției de energie curată are UCL în prezent în ofertă și care este cererea pentru acestea?

Ca abordare generală, vreau să subliniez că, deși suntem flexibili și adaptabili, rămânem fideli și avem o abordare constantă atunci când ne asumăm un angajament – iar ESG este un angajament asumat. Împărtășim această responsabilitate față de echipa noastră, de partenerii și clienții noștri și, prin angajamentele ESG, față de societate în general. ESG a devenit parte din ADN-ul afacerii noastre.

Suntem susținători activi ai tranziției către „green”, ai proiectelor pentru un mediu mai curat, aspect demonstrat prin produsele de finanțare pe care le punem la dispoziția clienților noștri.

Astfel, continuăm proiectul GoGreen, oferim de asemenea finanțare pentru panouri fotovoltaice precum și pentru proiecte complexe de profil. În plus, pe lângă acestea, susținem desigur proiectele clienților în zona de eficiență energetică și economie circulară.

Cum ați răspuns anul trecut solicitărilor în creștere pentru leasing auto, pentru echipamente și sectorul imobiliar și cum ați reușit să ajustați oferta la specificul business-ului clienților?

Așa după cum am precizat și cu alte ocazii, suntem atenți la evoluțiile și tendințele pieței și ne preocupăm permanent să răspundem la nevoile și așteptările clienților investind constant atât în resursele umane pe care le avem, cât și în digitalizare.

UniCredit Leasing Corporation oferă soluții de finanțare pentru o gamă amplă de active și prin urmare, în 2023, am continuat să finanțăm atât auto de mic și mare tonaj cât și un spectru larg de active din categoria generică „echipamente”, alături de o abordare selectivă pentru real estate. Prioritatea noastră rămâne grija pentru client și oferirea unui serviciu de calitate, dublat de profesionalism.

Judecând după realitățile existente la nivelul UCL, în ce măsură creșterea inflației la un nivel-record în 2023, transpusă în valori mai mari de achiziție la bunurile luate inclusiv în leasing, au condus, în plan statistic, la creșterea pieței de leasing financiar în anul trecut?

Valoarea bunurilor a crescut în contextul unui cumul de factori în care cu siguranță și inflația are o contribuție, dar nu unică; cu titlu de exemplu, prețurile au avut o tendință de creștere și pe fondul unor evoluții din sfera tehnologică.

În ce fază a ajuns procesul de digitalizare la nivel de companie în 2023 și cum continuă acesta în 2024?

Digitalizarea nu mai reprezintă pentru noi doar o tendință, ci este o preocupare constantă, cu un rol marcant în planul dezvoltării business-ului nostru.

Strategia de digitalizare a UniCredit Leasing are ca element central clienții și partenerii noștri, fiind construită în jurul nevoilor acestora de a accesa produsele de finanțare mai simplu și rapid. Obiectivul nostru este continuarea automatizării și simplificării proceselor interne dar și tranziția graduală către interacțiune 100% digitală pentru acei clienți care preferă această modalitate de interacțiune.

Provocări 2024 pentru sectorul auto

Sectorul auto european reprezintă aproximativ 6% din producția regională și cuprinde 95.000 de companii și peste 6,5 milioane de angajați. Acesta servește și ca un centru de inovare, fiind cel mai mare investitor al Uniunii Europene în cercetare și dezvoltare, contribuind cu 32% la investiția anuală în cercetare-dezvoltare a regiunii (aproximativ 73 miliarde euro în 2022). În plus, joacă și un rol crucial pe piața de export a regiunii, deoarece producătorii auto europeni, în special cei din Germania, sunt renumiți pentru competențele lor de inginerie, design și performanță. Într-un recent studiu realizat de specialiștii de la Alliance Trade este creionat prezentul și viitorul industriei auto pe continentul nostru și în restul lumii. În ce privește România, vânzările auto de anul trecut au avut câteva caracteristici, una dintre acestea fiind

aceea de creștere accelerată a vânzărilor de autoturisme „electrice” (inclusiv cele „full hybrid”). „Scăderile semnalate în luna martie și la nivelul primului trimestru din acest an, atât pentru autoturismele electrice cât și per total, ar putea pune în pericol estimările de creștere a vânzărilor de mașini noi pe tot parcursul acestui an. Astfel, așteptările inițiale de creștere, cu peste 20% a numărului de vânzări de mașini „full electrice” s-ar putea confrunta cu o surpriză neplăcută în 2024 dacă ținem cont de mai mulți factori. Pe lângă consumul temperat în condiții de inflație și dobânzi ridicate, intervin și alți factori cu impact major precum reducerea subvențiilor pentru autoturismele electrice și lipsa infrastructurii de încărcare. Privind în perspectivă, dincolo de volatilitatea la nivel de trimestru sau an, vânzările

de mașini electrice și industria auto locală în general ar putea avansa într-un ritm lent în următorii ani în lipsa unei strategii de dezvoltare pentru acest domeniu. Producția de mașini electrice depinde de disponibilitatea bateriilor, a software-ului și a electronicii aferente, elemente definitorii în costul producției. În plus, atragerea investițiilor în construirea fabricilor de baterii este departe de a se fi încheiat și nu trebuie legată doar de disponibilitatea redusă a resursei de litiu, în condițiile apariției unor noi tehnologii. Un efort susținut din partea statului, de captare a interesului potențialilor investitori pentru dezvoltarea unor astfel de tehnologii, ar asigura sustenabilitatea industriei locale pentru următorii ani.”, crede Mihai Chipirlu, CFA - Risk Director, Allianz Trade.

PROGNOZĂ

Anul electromobilității

Pentru acest an, este previzionată vânzarea pe plan local a circa 150.000 de autoturisme noi, nivel ce nu ar atinge însă vânzările de dinainte de pademie. Autoturismele electrificate ar putea cunoaște o creștere de 24% față de 2023, iar cele electrice de aproape 13%. Piața de autovehicule noi înmatriculate în țara noastră își va încetini ritmul, cunoscătorii în domeniu așteptându-se la o creștere de doar 5% față de 2023. Este important de știut care va fi trendul acestui domeniu, în condițiile în care, în România, la nivelul anului trecut, circa 65% din finanțările în leasing financiar au reprezentat segmentul vehicule.

Într-o industrie a mobilității marcată de inovație și de transformare rapidă, în contextul dezvoltării electromobilității și decarbonizării motorizărilor cu ardere internă, prognoza anuală a pieței locale de automobile noi, elaborată de Asociația Producătorilor și Importatorilor de Automobile (APIA), oferă o perspectivă asupra tendințelor și dinamicilor care conturează viitorul mobilității. "În 2024, piața auto românească va continua să evolueze, anticipând o creștere moderată de 5,3%, ceea ce reflectă o adaptare la noile dinamici economice, sociale și politice. Chiar și la posibile 150.000 de autoturisme noi vândute în acest an, piața românească de profil ar rămâne sub nivelul din 2018 și 2019, demonstrând impactul de lungă durată al pandemiei. În ciuda provocărilor, autoturismele electrificate vor rămâne în centrul atenției, cu o creștere estimativă de 24,4%, în timp ce vânzările autoturismelor pur electrice - chiar dacă într-un ritm mai lent - vor continua să crească, ajungând la o cotă de piață estimată la 12,7%", e de părere Dan Vardie, Președintele APIA.

Conform prognozei APIA, piața de autovehicule noi înmatriculate în România va continua să crească și în 2024, dar cu un ritm încetinit, de 5,3% față de cel înregistrat în 2023, apropiindu-se ca număr de unități comercializate de anul 2019. Autoturismele "electrificate", anticipează reprezentanții ai asociației, ar putea avea o creștere de 24,4% față de 2023, menținându-se aproape la același ritm ca în anul precedent, în ciuda reducerii valorii voucherelor acordate prin programul Rabla Plus, în 2024. Vehiculele comerciale ușoare (plus minibus) ar putea înregistra și acestea o curbă mai lentă de creștere, de 7,2% față de anul 2023, iar pentru vehiculele din categoria grele (și bus) este

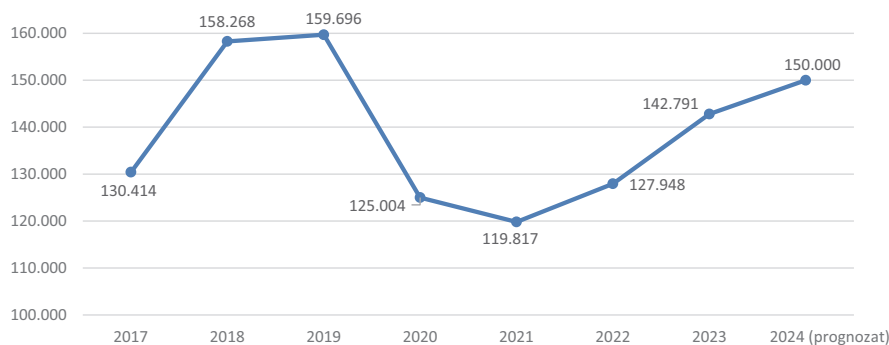
prognozat un avans de peste 5%. Pentru autoturisme, prognoza APIA pentru anul în curs estimează menținerea ponderii de aproximativ 84% din totalul înmatriculărilor, cu un volum de aproximativ 150.000 unități, în creștere cu 5% față de volumul anului trecut. Este anticipată o evoluție mixtă a categoriilor în care sunt încadrate autoturismele, după cum urmează: segmentul A (+4,3%), segmentul B (-11,5%), segmentul C (+15,9%), segmentul D (+4,7%), segmentul E (+5,5%), segmentul F (+3,6%), SUV (+3,9%), MPV (+2,6%) și segmentul Sport (+14,7%), raportat la perioada similară din anul anterior.

În ceea ce privește cota de piață, segmentul SUV este de așteptat să-și mențină prima poziție, cu o cotă de aproximativ 43,5%, urmat de Clasa C, cu 32% (în creștere cu aproape 3%) și Clasa B, cu o pondere de 13,3%, în scădere ușoară, de 2,5%, față de cota deținută în aceeași perioadă a anului trecut. În funcție de tipul de combustibil al autoturismelor înmatriculate, pentru 2024, APIA estimează că motorizările pe benzină vor

înregistra o ușoară creștere (de 1,9%) față de anul 2023, ajungând astfel la o pondere de aproximativ 61% din total. În ceea ce privește autoturismele echipate cu motoare diesel, acestea ar putea cunoaște o scădere a numărului de înmatriculări de peste 16% față de 2023, ajungând să dețină o cotă de piață cu puțin peste 10% din total. Pe de altă parte, autoturismele "electrificate", respectiv cele electrice (100% electrice și hibride plug-in), precum și cele full hybrid (care dispun și de propulsie electrică fără încărcare din sursă externă), ar putea ajunge în 2024 la o cotă de piață de 29%. Astfel, plecând de la datele acestei analize, se estimează că în 2024 vor fi înmatriculate în România de aproape trei ori mai multe autoturisme "electrificate" față de cele cu motorizare diesel. Autoturismele full electrice ar putea deține anul acesta o cotă de piață de 12,7%, ceea ce ar însemna o creștere de 24,7% a numărului de înmatriculări față de 2023.

Reprezentanții APIA reamintesc că anul trecut a fost înregistrată o creștere susținută

Evoluție înmatriculări autoturisme în România



Sursa - DRPCIV, prelucrare APIA

Evoluție înmatriculări autovehicule electrificate în România

Categorie	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 (prognozat)
Autoturisme	2.802	4.562	6.678	8.900	18.602	27.720	34.895	43.400
LCV+Minibus	16	30	54	90	139	244	641	1200
HCV+Bus	0	0	51	236	162	292	514	900
Total	2.818	4.592	6.783	9.226	18.903	28.166	36.050	45.500

Sursa - APIA

(+11,6%) a achizițiilor de autoturisme în general, iar cele "verzi" au performat în continuare foarte bine, deși la jumătatea ritmului de creștere avut în anul precedent (+25,9% față de anul 2022). Pentru anul 2024, este prognozată continuarea tendinței de creștere a autoturismelor „electrificate” înmatriculate, la un nivel similar cu cel înregistrat în 2023, adică de +24,4%. Analizând evoluția înmatriculărilor autoturismelor cu tracțiune integrală (4x4) în anul 2023, dar și în ultimii 5 ani, se estimează că această categorie va deține în 2024 o cotă de piață de aproximativ 25,9%, cu o creștere de 14,4% a numărului de înmatriculări față de anul trecut. În ceea ce privește categoria autovehiculelor comerciale ușoare, aceasta ar putea înregistra o creștere de 7,2% față de 2023, cu o cotă de piață, din totalul autovehiculelor înmatriculate, de aproximativ 10,8%, menținându-se aproape la același nivel atins în 2023, de 10,6%. Creșterea pentru înmatriculările de autovehicule "electrificate" din acest segment este estimată la aproximativ 87,2% față de 2023, ceea ce ar presupune o ușoară încetinire a ritmului avut în anul trecut.

Rabla 2024 – plusuri și minusuri

În 2024, pentru Programul Rabla Clasic sunt alocați mai puțini bani (300 mil. lei), iar pentru Rabla Plus există cel mai mare buget de până acum (1 mld. lei). Ecobonusul pentru mașinile full electrice este însă redus la jumătate față de anul trecut (aproape 5.000 euro - valoarea ecotichetului); pot fi cumpărate mașini electrice în valoare de maximum 70.000 euro și trebuie predat la casare cel puțin un autoturism uzat.

În 19 martie a.c., au început programele guvernamentale Rabla Clasic și Rabla Plus, inițiativă ce s-a dovedit până acum a fi viabilă în

practică, atât pentru companii cât și pentru persoane fizice. Beneficiarii celor două programe pot apela și în 2024 inclusiv la finanțarea în leasing financiar a mașinii achiziționate. Prin lansarea din acest an, am ajuns la a 20-a ediție a celui mai longeviv program, și anume, Programul Rabla Clasic și la al 9-lea an de când acordăm finanțare în cadrul Programului Rabla Plus. În acest an, am alocat sume consistente, Programul Rabla Plus beneficiind de un buget-record, de 1 miliard de lei, având în vedere interesul impresionant pe care l-au manifestat solicitanții pentru achiziționarea de autovehicule electrice", a declarat cu acest prilej președintele Administrației Fondului pentru Mediu, Laurențiu Adrian Neculaescu. Și în acest an, programele sunt prevăzute a se desfășura în etape, în limita sumelor alocate. Astfel, pentru Rabla Clasic (sesiunea 19 martie – 19 aprilie a.c.), la categoria persoane juridice au fost alocate 60 mil. lei, pentru UAT-uri și instituții publice 60 mil. lei, iar pentru persoane fizice (sesiunea 19 martie – 25 noiembrie a.c.) 180 mil. lei. Programul Rabla Plus, care a adus pentru acest an o reducere la jumătate a subvențiilor acordate, a fost structurat astfel: etapa I (19 martie – 19 aprilie 2024), în cadrul căreia persoanele juridice au avut un buget de 140 mil. lei, la fel și UAT-urile și instituțiile publice. Etapa a II-a (19 august-19 septembrie a.c.) are prevăzut pentru persoane juridice un buget de 60 mil. lei și aceeași sumă pentru UAT-uri și instituții publice. Persoanele fizice au prevăzut un interval de participare la program cuprins între 19 martie și 18 august a.c., cu o sumă alocată de 420 mil. lei, și un altul între 19 august și 25 noiembrie a.c., pentru care a fost destinată o sumă de 180 mil. lei.

În ceea ce privește Programul Rabla Clasic, prima de casare se menține la 7.000 lei, respectiv 10.000 lei în cazul predării a două

autovehicule uzate. Prima de casare se acordă pentru autovehiculul nou, exceptând motocicletele, al cărui sistem de propulsie generează maximum 150 g CO₂/km în sistem WLTP și a cărui valoare nu depășește 60.000 euro, cu TVA inclus. La prima de casare se pot adăuga următoarele ecobonusuri, astfel: *ecobonus în valoare de 1.500 lei, pentru autovehiculul nou, exceptând motocicletele, al cărui sistem de propulsie generează maximum 120 g CO₂/km în sistem WLTP *ecobonus în valoare de 1.500 lei, pentru autovehiculul nou, exceptând motocicletele, echipat cu motorizare GPL/GNC *ecobonus în valoare de 3.000 lei la achiziționarea unui autovehicul nou, exceptând motocicletele, echipat cu sistem de propulsie hibrid și *ecobonus în valoare de 1.500 lei, pentru casarea fiecărui autovehicul uzat cu o vechime de cel puțin 15 ani de la data fabricației și/sau care are norma de poluare Euro 3 sau inferioară. Pentru achiziționarea de motociclete noi al căror sistem de propulsie generează maximum 120 g CO₂/km în sistem WMTC, în schimbul predării spre casare a unui autovehicul uzat, se acordă o primă de casare de 7.000 lei, la care se pot adăuga: *ecobonus în valoare de 1.500 lei, pentru autovehiculul nou motocicletă al cărui sistem de propulsie generează maximum 90 g CO₂/km în sistem WMTC *ecobonus în valoare de 1.500 lei, pentru casarea unui autovehicul uzat cu o vechime de cel puțin 15 ani de la data fabricației și/sau care are norma de poluare Euro 3 sau inferioară. Instituțiile publice și unitățile administrativ-teritoriale pot beneficia de prima de casare în cuantum de 7.000 lei la achiziționarea unui autovehicul nou, fără a fi obligate să predea spre casare un autovehicul uzat. În situația în care optează pentru achiziționarea unui autovehicul nou în schimbul casării a două autovehicule uzate vor beneficia de prima de casare de 10.000 lei.

În cadrul Programului Rabla Plus, solicitantul beneficiază de ecotichet la achiziționarea unui autovehicul nou în schimbul predării spre casare a cel puțin unui autovehicul uzat. Se pot preda spre casare maximum două autovehicule uzate. Cuantumul ecotichetului, indiferent de numărul de autovehicule uzate predate spre casare, este de: *25.500 lei pentru achiziționarea unui autovehicul nou pur electric sau a unui autovehicul nou cu pilă de combustie cu hidrogen, exceptând motocicleta *13.000 lei pentru achiziționarea unui autovehicul nou electric hibrid, exceptând motocicleta, care generează maximum 80 g CO₂/km în sistem WLTP și *13.000 lei pentru achiziționarea unei motociclete electrice. Ecotichetul se acordă pentru achiziționarea unui autovehicul electric a cărui valoare nu depășește suma de 70.000 euro, cu TVA inclus. Instituțiile publice și unitățile administrativ-teritoriale beneficiază de ecotichet în cuantum de 120.000 lei la achiziționarea unui autovehicul nou, fără a fi obligate să predea spre casare un autovehicul uzat.

Ca o noutate, începând de anul acesta, autovehiculele achiziționate în cadrul acestor programe, vor avea aplicat un autocolant, ca element de vizibilitate, pe care beneficiarii vor trebui să-l mențină până la finalizarea perioadei de monitorizare.

Poziția APIA

Asociația Producătorilor și Importatorilor de Automobile (APIA) semnala încă de la mijlocul lunii decembrie 2023, printr-un comunicat, nemulțumirea sa vizavi de prevederile proiectului de OUG care stipula reducerea finanțării proiectelor cu impact energetic, în speță de diminuare a valorii tichetelor din programele Rabla Clasic și Rabla Plus. „Considerăm că aceste măsuri vor avea un impact major nefavorabil asupra industriei auto, a eforturilor de mediu ale țării, dar și asupra consumatorului final, se spunea în comunicat. Este de semnalat că APIA nu a fost consultată pe marginea acestui subiect și

nu i s-a oferit niciun detaliu legat de această OUG. Redimensionarea drastică a acestor subvenții, fără un plan strategic care să ofere predictibilitate producătorilor, importatorilor, comercianților și clientului final este văzută de APIA ca un pas înapoi în promovarea autoturismelor noi, nepoluante, conducând la o scădere dramatică a pieței autoturismelor noi. Măsura proiectată reprezintă practic un stimulent pentru creșterea pieței de vehicule second-hand, majoritatea dintre acestea având un grad de poluare foarte ridicat și afectând totodată siguranța rutieră, dar și o lovitură dată exact aceluși mediu de afaceri autohton care este cel mai important contribuabil pentru statul român în domeniul de activitate dedicat.

Punctul de vedere APIA, exprimat public, a fost pentru o diminuare progresivă a valorii tichetelor din programele Rabla Plus și Rabla Clasic, pe măsură ce costurile de fabricație și prețurile de vânzare ale mașinilor electrice vor scădea”.

Premieră în Uniunea Europeană

La începutul acestui an, a fost înregistrată la nivel european o premieră în sectorul de producție auto, considerată de specialiști de o importanță majoră, după unii analiști în domeniu chiar istorică. Grupul Stellantis, care după cum se știe reunește producători renumiți francezi, italieni și americani (mărcile Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, Fiat, Jeep, Lancia, Maserati, Peugeot, Ram și Vauxhall) a creat prima baterie electrică, proiectată și dezvoltată în Uniunea Europeană, cu mențiunea că în jurul acesteia a dezvoltat o întreagă platformă - STLA Medium, prima de acest fel gândită special pentru autoturismele electrice. Această tehnologie a fost prezentată pe noul Peugeot E-3008, la Canne, în Franța, în primăvara acestui an. Celulele bateriilor vor fi produse în nordul Franței, printr-un joint-venture Automotive Cells Company (ACC), care include divizia Saft a companiei multinaționale franceze TotalEnergies și producătorul german Mercedes-Benz. Referindu-se la noua platformă STLA Medium, Alipio Dos Santos, Inginer Șef Stellantis BEV System Design, declara recent într-un interviu realizat de Dan Vardie, Președintele APIA: „Prima

provocare a fost să determinăm care vor fi toate cerințele vehiculelor pe care urmează să le dezvoltăm pe această platformă. Apoi, am început desingul platformei având bateriile în centru; de la baterii a început totul. Ne-am propus să avem o formă simplă a bateriilor, pentru ca apoi să adaptăm platforma și pe alte tipuri de propulsii - PHEV, mHEV. Astfel, începând de la montantul A și până la puntea spate este una dedicată BEV, în timp ce partea frontală este una comună. În acest fel, am redus costurile dar am reușit să avem o platformă complet dedicată BEV-urilor. Tehnologia bateriei se bazează pe Nikel Manganese Cobalt (NMC), care asigură un echilibru între autonomie și greutate. Tehnologia NMC are un cost mai ridicat, dar ne permite să avem o densitate mai mare de energie, iar asta înseamnă că, în același volum, putem să integrăm mai multă energie, deci autonomie mai mare cu o greutate mai mică”. În cazul noului Peugeot E-3008, bateria din platforma STLA Medium este de două capacități: 73 kWh net (Standard Range, cu autonomie maximă de 527 km.) și 98 kWh net (Long Range, până la 700 km. autonomie). Ambele versiuni au un timp de încărcare de circa 30 minute pentru repriza

20-80%, grație faptului că bateria mai mare poate menține o încărcare de putere mai ridicată pentru mai mult timp. Un avantaj deosebit al bateriilor integrate platformei STLA Medium este reprezentat de greutatea acestora, în raport cu capacitatea. Accumulatorii versiunii Standard Range cântăresc 520 kg., iar la varianta Long Range bateriile au numai 580 kg. Greutatea redusă a bateriilor înseamnă eficiență mai bună, respectiv autonomie de mers mai extinsă. Conducerea la vârf a grupului Stellantis consideră că principala provocare vizavi de mașinile electrice este că bateriile acestora sunt prea grele, ceea ce conduce la o greutate totală mai mare decât a mașinilor convenționale. CEO-ul grupului Stellantis, Carlos Tavares, a afirmat recent că soluția ar fi reducerea la jumătate a greutății bateriilor, în următorul deceniu. Apoi, există și o problemă ecologică din cauza utilizării de materii prime rare, precum litiul. Conform Carscoops, Grupul Stellantis și-a propus ca, până în 2030, totalul vânzărilor sale în Europa să fie exclusiv vehicule electrice. De asemenea, oficialii companiei speră să vândă 5 milioane de BEV-uri anual până la sfârșitul deceniului și, totodată, să lanseze în aceeași perioadă peste 75 de BEV-uri.

În 2024, ne vom continua strategia de creștere sustenabilă

Interviu cu Vlad Vitcu, CEO, BCR Leasing

O creștere de 17% a finanțărilor noi, cu accent pe echipamente, un portofoliu de finanțări de 829 mil. euro, clienți reprezentând peste 11.000 de companii, oferte speciale de finanțare „verde” pentru autoturisme și motociclete, continuarea integrării în ecosistemul George pentru afaceri sunt doar câteva dintre reperatele activității BCR Leasing în 2023. Creșterea organică a fost și rămâne strategia de business a companiei, ca parte integrantă a unui grup financiar puternic, de tradiție pe piața din România. Noutatea acestei perioade o reprezintă lansarea eBCR Leasing, prima soluție din România de leasing auto pentru microîntreprinderi, disponibilă 100% online. Pentru BCR Leasing, întregul an stă sub semnul creșterii sustenabile, al intensificării transformării digitale și susținerii mediului antreprenorial autohton. Despre toate acestea aflăm pe larg de la Vlad Vitcu, CEO, BCR Leasing.

Conform informațiilor transmise recent la nivel de Grup BCR, finanțările noi din 2023 ale BCR Leasing au înregistrat o creștere de 17% comparativ cu 2022. Creșterea respectivă vizează numărul de contracte sau valoarea acestora și cum comentați această evoluție?

Portofoliul de finanțări acordate clienților BCR Leasing a ajuns în 2023 la valoarea de 829 milioane de euro, cu o creștere de 17% a finanțărilor noi comparativ cu 2022. Această performanță se datorează profesionalismului echipei noastre, rețelei ample de parteneri, fortei de vânzare din BCR și, nu în ultimul rând, clienților care au încredere în serviciile BCR Leasing. Suntem mândri că am creat acest ecosistem pe care continuăm să-l consolidăm cu dedicare.

Dincolo de performanța companiei, în centrul preocupărilor noastre se situează transformarea digitală și grija pentru mediul înconjurător. Aceste două direcții strategice pentru BCR Leasing joacă un rol important în crearea unei experiențe mai bune pentru clienți, în îmbunătățirea eficienței și în asigurarea competitivității noastre pe piață. Un exemplu concret în acest sens este integrarea BCR Leasing cu George pentru afaceri, unde punem la dispoziția clienților ofertele speciale de finanțare „verde”, care asigură acces rapid la achiziția de autoturisme și motociclete electrice.



Această experiență digitală a avut un impact direct în creșterea de 67% a vânzărilor pentru produsele „verzi” BCR Leasing.

Una din dorințele noastre este aceea de a ne ajuta clienții să acceseze informațiile și soluțiile de finanțare în cel mai confortabil și rapid mod pentru ei, deziderat devenit operațional o dată cu LEA. Chatbot-ul nostru virtual oferă asistență 24/7, iar anul trecut a gestionat peste 3.800 de

conversații, dintre care peste 500 au fost solicitări de finanțare. La BCR Leasing, vom continua să susținem aceste investiții, astfel încât să oferim o experiență omnichannel impecabilă, relevantă pentru clienți, indiferent dacă aceștia sunt digitali sau tradiționali.

Ce ne puteți spune despre structura și domeniul de activitate al companiilor pe care BCR Leasing le-a finanțat în 2023? Din acest punct de vedere au apărut elemente de noutate față de situația din 2022?

Și în 2023, am continuat să susținem mediul antreprenorial românesc, finanțând diverse domenii de activitate, astfel încât cele peste 11.000 de companii din portofoliu au creat mai mult de 225.000 de locuri de muncă. De la tehnologie medicală de ultimă generație la echipamente industriale foarte specializate, până la construcții și agricultură, BCR Leasing a finanțat business-uri care stau la baza creșterii economice autohtone ajutându-le să devină competitive și să țintească spre următorul nivel de performanță. În 2023, am înregistrat creșteri substanțiale pe toate segmentele de finanțări, cu un plus de 36% pentru echipamente față de anul 2022. Diversitatea portofoliului demonstrează adaptabilitatea BCR Leasing la schimbările din piață și reflectă viziunea noastră de a contribui la o economie modernă și sustenabilă în România.

Ce strategii de electromobilitate ați avut în vedere anul trecut, în condițiile în care volumul de vânzări pentru finanțările „verzi” ale companiei a fost marcat de o creștere deosebită? Care a fost structura acestor finanțări?

Electromobilitatea a fost și continuă să fie o prioritate pentru BCR Leasing și mulțumesc echipei pentru eforturile constante în această direcție. Alături de Grupul BCR, construim o economie incluzivă, „verde” și digitală, iar BCR Leasing traduce obiectivul grupului din care face parte prin rezultatele foarte bune înregistrate pe segmentul de finanțări sustenabile „verzi”. Strategia noastră s-a concentrat anul trecut pe încurajarea și facilitarea accesului la autovehicule prietenoase cu mediul, prin oferte „verzi” avantajoase și parteneriate cu producătorii și furnizorii de vehicule electrice disponibile în George Store. În plus, un impact pozitiv în creșterea constantă a volumului de finanțări „verzi” ține de actualizarea permanentă a fluxurilor și proceselor, automatizate și simplificate, ceea ce a dus la eficientizarea accesului la acest tip de finanțare. De asemenea, am susținut orientarea către electromobilitatea clienților noștri prin lansarea de campanii de finanțare, destinate achiziției de autoturisme electrice și hibrid.

În ce măsură în 2023 a continuat integrarea digitală a BCR Leasing în ecosistemul George, existent deja de câțiva ani la nivel de grup BCR?

George nu este doar primul banking inteligent din România, ci un adevărat ecosistem digital într-o expansiune continuă, care ne provoacă permanent să ținem pasul cu inovația. Și în 2023, BCR Leasing a continuat integrarea digitală în ecosistemul George pentru afaceri, oferind soluții de leasing financiar pentru autovehicule și echipamente direct din magazinul George, adresate clienților corporate, micro-întreprinderilor, dar și clienților persoane fizice autorizate (PFA). Anul trecut am adus mai aproape de clienții George, persoane fizice și microîntreprinderi, soluțiile „verzi” de finanțare, dezvoltate de BCR Leasing cu partenerii auto ai mărcilor Tesla, Jaguar, Kia și ZENO. Începând de anul acesta, clienții BCR Leasing au acces la

contractele active de finanțare, direct din George pentru afaceri. Integrarea contractelor de finanțare de la BCR Leasing în George Store reprezintă mai mult decât o simplă adăugare de servicii - înseamnă crearea unui ecosistem financiar complet, unde clienții business pot avea o viziune de 360 de grade asupra situației lor financiare. De la conturile curente și cardurile atașate, până la soluțiile de leasing financiar, totul este gândit pentru a simplifica, eficientiza și îmbunătăți experiența financiară a clienților noștri. Și nu ne oprim aici, vom continua să inovăm, să digitalizăm și să rămânem relevanți cu ajutorul tehnologiilor.

În ce stadiu se află la ora actuală lansarea platformei digitale eBCR Leasing destinată clienților din categoria microîntreprinderi și ce obiective aveți legat de aceasta pentru 2024?

Suntem foarte aproape de lansarea primei soluții din România de leasing auto pentru microîntreprinderi, disponibilă 100% online. eBCR Leasing stabilește un nou standard în industrie, oferind o experiență de finanțare digitală “end to end” – simplă, rapidă și în siguranță, cu o transparență sporită și o gestionare intuitivă a procesului. Cu eBCR Leasing, redefinim experiența de leasing auto, aliniind procesul de finanțare cu ritmul rapid al mediului de afaceri autohton și, nu în ultimul rând, reprezintă angajamentul nostru față de inovație și sprijinul constant pentru antreprenori, oferindu-le o soluție complet digitală care răspunde nevoilor de mobilitate și eficiență.

În 2024, ne vom continua strategia de creștere sustenabilă, concentrându-ne pe îmbunătățirea continuă a proceselor, pe accelerarea digitalizării și pe identificarea de noi oportunități de piață, sporind satisfacția clienților, astfel încât să ne menținem și să ne consolidăm poziția în domeniul serviciilor de leasing financiar. Ce putem spune cu certitudine este că suntem un partener de încredere pentru microîntreprinderi și IMM-uri. Oferim nu doar finanțare, ci și consultanță și soluții adaptate pentru fiecare etapă a dezvoltării lor. De la start-up-uri care au nevoie de primul lor vehicul comercial, la companii mature care se extind cu flote întregi, ne asigurăm că fiecare client primește atenția și resursele de care are nevoie pentru a prospera.

Anul 2023 a încheiat o etapă semnificativă de dezvoltare pentru BCR Leasing, ultimii patru ani aducând pentru aceasta o dublare a portofoliului de contracte și cu peste 22% mai mulți clienți, în principal microîntreprinderi și întreprinderi mici și mijlocii. Anul 2024 și următorii vor însemna o nouă etapă în evoluția companiei?

Anul 2023 a închis un ciclu nou economic pentru BCR Leasing, o perioadă cu multă energie, efervescență și realizări, cu simplificări și rescrieri de fluxuri, transformări organizaționale adaptate noilor procese, etape de robotizare, integrări și aplicații digitale și, nu în ultimul rând, un nou mod de servire a clienților. Trăgând linie după această perioadă foarte intensă, privind rezultatele, pot afirma cu certitudine că, împreună cu colegii mei, am făcut lucruri foarte bune, am construit cu toții un nou BCR Leasing, mai consistent și mai relevant în exprimare. Am dezvoltat un business sustenabil, soluții digitale și, foarte important, un mediu de lucru frumos în companie, cu și pentru colegii mei, pentru că în BCR Leasing niciodată nu a fost vorba numai de cifre, în centrul acțiunilor noastre fiind mereu oamenii. Și nu ne oprim aici: continuăm extinderea portofoliului BCR Leasing, consolidarea prezenței în piață, digitalizarea proceselor și serviciilor, precum și susținerea creșterii de business-uri sustenabile. În plus, ne dorim să ne implicăm în dezvoltarea comunităților locale de antreprenori, oferind servicii de business advisory și educație financiară în zona noastră de expertiză, leasingul financiar. Anul 2024 marchează și o consolidare a implicării noastre în cauze sociale – continuăm și în acest an să susținem cauzele Asociației Autism Voice, Hopes and Homes for Children și Dăruiește Viață. Ne dorim să generăm un impact pozitiv în comunitate și credem că succesul comercial merge mână în mână cu bunăstarea socială. Ne propunem ca anul acesta să ne intensificăm eforturile în această direcție, să extindem programele existente și să explorăm noi oportunități de a da ceva înapoi comunității.

Ați anunțat anterior în revista noastră, ca prioritară pentru 2024, investițiile în digitalizare și resursa umană. Mai concret, despre ce anume va fi vorba?

Pentru 2024, ne concentrăm pe accelerarea digitalizării prin dezvoltarea continuă a platformei eBCR Leasing, integrarea serviciilor

noastre în ecosistemul George și optimizarea continuă a chatbot-ului LEA. Vom continua să investim în oamenii noștri – ei sunt cei care au dus digitalizarea la nivelul următor. Dezvoltarea abilităților și creșterea competențelor angajaților BCR Leasing, împreună cu crearea unui mediu de lucru care să favorizeze munca de echipă și colaborarea sunt prioritățile noastre. Pentru noi este clar: tehnologia ne deschide drumul, dar echipele noastre și pregătirea oamenilor sunt cele care fac diferența pentru clienții noștri.

Ca obiectiv central pentru viitor, într-o piață locală de leasing financiar tot mai concurențială, BCR Leasing se va axa în continuare pe o creștere organică sau are în vedere și varianta de business fuziuni și achiziții?

În contextul unei piețe din ce în ce mai concurențiale, strategia noastră rămâne concentrată pe creșterea organică și pe inovarea continuă a produselor și serviciilor fapt ce ne va permite o dezvoltare constantă, prin care putem să oferim suport mediului de business din România. Angajamentul nostru pentru digitalizare și sustenabilitate este mai puternic ca niciodată, reflectând dorința de a fi un partener de încredere pentru clienții noștri, facilitând alegerile inteligente în leasing financiar.

În ultimii ani, BCR Leasing a trecut prin mai multe transformări operaționale, cu accent pe digitalizarea fluxurilor și proceselor. În ce a constat această tranziție și cum a influențat ea experiența clienților?

Transformarea BCR Leasing din ultimii ani a fost una profundă, trecând de la proceduri mai degrabă tradiționale la soluții și procese digitale. Aceasta a inclus, cum spuneam, implementarea chatbot-ului LEA, dezvoltarea platformei eBCR Leasing și integrarea serviciilor noastre în ecosistemul George, marcând angajamentul nostru pentru digitalizare și eficiență operațională. Prin lansarea platformei eBCR Leasing, vom oferi clienților posibilitatea unei experiențe complet digitale, un pas important în direcția accesibilității finanțării. Această transformare nu se oprește aici: continuăm să explorăm noi tehnologii și metode de lucru care să ne permită să răspundem și mai bine nevoilor clienților noștri.

Lansare stații de încărcare rapidă pentru vehicule electrice

Eaton, companie de management inteligent al energiei cu activitate la nivel internațional, a lansat recent în România o nouă familie de stații de încărcare - Eaton Green Motion Home și Eaton Green Motion Building - pentru aplicații rezidențiale și comerciale, de curent alternativ, pentru a susține cererea tot mai mare de încărcare a vehiculelor electrice. Noile produse sunt disponibile în țara noastră începând cu luna martie 2024 și sunt concepute pentru a fi utilizate atât în interior și în aer liber, cât și în parcuri private sau publice.

Eaton Green Motion Home reprezintă o opțiune pentru încărcarea vehiculelor electrice la domiciliu, oferind o putere de ieșire cuprinsă între 3,7 kW și 22 kW. Livrat cu cablu sau priză standard UE de tip 2 (T2 sau T2S), puterea de ieșire a stației de încărcare Eaton Green Motion Home EV este ușor de reglat, pentru a se potrivi cu sursele de energie disponibile la locul instalării. Designul elegant și compact al stației de încărcare Eaton se potrivește mai cu seamă în spațiile mici. Pentru a asigura ușurința în utilizare, o serie de lumini LED arată starea și procesul sesiunii de încărcare. Încărcarea este rapidă, chiar și la 3,7 kW, datorită tehnologiei brevetate de Eaton și Green Motion în timpul parteneriatului de cercetare și dezvoltare. Din momentul în care Eaton a achiziționat Green Motion, în anul 2021, acoperirea globală Eaton și expertiza în gestionarea energiei au fost combinate cu experiența de un deceniu a Green Motion, în calitate de pionier în încărcarea



vehiculelor electrice. Beneficiile pe care le aduce această colaborare sunt evidente, de la calitatea tehnică la design-ul stației de încărcare și până la rețeaua de service, care se întinde în cea mai mare parte a Europei.

Stațiile de încărcare Eaton Green Motion Building, cu o putere de ieșire cuprinsă între 3,7 kW și 22 kW, au fost concepute pentru echilibrarea statică sau dinamică a sarcinii pentru până la 50 de unități, cu opțiuni de încărcare prioritizată la nevoie. Este soluția recomandată pentru utilizarea la locurile de muncă, parcuri comerciale, blocuri rezidențiale și locații similare. RFID (Radio Frequency Identification), integrat în stația de încărcare Eaton Green Motion Building, poate fi utilizat pentru a permite doar accesul utilizatorilor autentificați și pentru a distribui costurile de

încărcare anumitor vehicule. În plus, stația de încărcare este echipată cu un contor MID (Measuring Instruments Directive) pentru a îndeplini cerințele UE de acuratețe în ceea ce privește facturarea. Administratorii de flote de vehicule electrice care oferă șoferilor o stație de încărcare de curent alternativ pe care să o folosească în propriile case vor găsi acest model potrivit pentru a separa „utilizarea personală” de „utilizarea în interes de serviciu”, pentru declararea cheltuielilor și facturare.

„În calitate de companie specializată în gestionarea energiei, am dezvoltat stațiile de încărcare Eaton Green Motion Home pentru a fi utilizate în siguranță și în armonie cu vehiculul și casa utilizatorului. Astfel, noul nostru produs devine o bună alegere ca parte a strategiei de management a energiei la domiciliu, fiind dezvoltat pentru a funcționa într-o manieră simplă și rapidă. Încărcătorul Eaton Green Motion Building este proiectat respectând cele mai înalte standarde de securitate cibernetică și datorită capacităților sale superioare de echilibrare a sarcinii, este recomandat pentru încărcarea vehiculelor electrice a mai multor utilizatori, fără upgrade-uri costisitoare de rețea”, declara cu prilejul lansării Gabriel Tache, General Manager Eaton Electric România. Fondată în 1911, compania Eaton este listată de peste un secol la Bursa din New York și deservește clienți din 175 de țări, între care și România. În 2023, vânzările grupului s-au ridicat la 23,2 mld. USD.

2024 a început promițător

Interviu cu Ionuț Morar, Director General, BT Leasing

Modelul de business bazat pe volume mari, promovat de Grupul Banca Transilvania, se regăsește și la nivelul companiei sale de leasing, care în ultimii doi ani a atras jucători locali semnificativi - Ideea::Leasing (în prezent Avant Leasing), Țiriac Leasing și OTP Leasing. BT Leasing a început anul acesta cu un portofoliu de 700 mil. euro și un plus de 40.000 de contracte. Profitul său pentru 2023 s-a ridicat la 28 mil. euro. Țintele pentru 2024 sunt consolidarea echipei și a poziției pe piață, extinderea portofoliului de produse și servicii, continuarea investițiilor în tehnologie și automatizări, adică acele ingrediente care pot propulsa o companie ca lider de piață după trei decenii de activitate. Cum este văzut acest proces în toată complexitatea sa aflăm de la Ionuț Morar, Director General al BT Leasing.

După cum a fost comunicat oficial, în primul semestru din 2023, BT Leasing a înregistrat finanțări în creștere cu 90% față de aceeași perioadă din 2022. Semestrul al doilea, întregul an 2023, au validat această evoluție de excepție a companiei?

2023 a fost, de departe, cel mai bun an din istoria de aproape 30 de ani a BT Leasing. Compania a încheiat anul trecut cu un portofoliu de 700 milioane euro, în creștere semnificativă față de 2022, având un plus de 40.000 de contracte și un profit de 28 milioane euro. Aceste cifre reflectă o creștere substanțială și confirmă tendința înregistrată în prima parte a anului 2023.

În ce măsură inflația ridicată din România se regăsește în valorile crescute ale bunurilor finanțate în leasing în 2023 și la acest început de an, valori care conduc la rezultate de business superioare perioadelor cu inflație moderată?

Multe țări s-au confruntat în anii precedenți cu fenomenul inflaționist, nu doar România, ceea ce s-a văzut în toate sectoarele de activitate, inclusiv cel auto. Rezultatele noastre de business vin în principal din creșterea bazei de clienți și a numărului de bunuri finanțate, prețul acestora având o influență mai redusă. Legat de costurile de finanțare, avem eficiență operațională și am reușit o foarte bună gestionare a riscului de credit, cu impact în calitatea portofoliului, astfel încât am menținut



marjele la un nivel competitiv, influența mai mare în costul total fiind dată de creșterea indicilor Euribor.

După finalizarea integrării Țiriac Leasing, ca o prioritate se află aceea a integrării Ideea::Leasing. În ce stadiu se află acest dificil proces?

Integrarea Ideea::Leasing este în desfășurare și merge conform parametrilor stabiliți inițial. Estimăm că finalizarea ei va fi în iunie, anul acesta.

Recent, Banca Transilvania a cumpărat OTP Bank România și subsidiarele sale – OTP Leasing România și OTP Asset Management. Ca manager cu mare experiență, cum vedeți abordată această nouă provocare de business în 2024 și pe mai departe, ca model de afaceri promovat de Grupul BT?

Tranzacția este în analiza organelor abilitate; orice alte informații vom putea comunica după încheierea tranzacției și nu în această etapă.

Unul dintre obiectivele principale ale companiei este adaptarea ofertei sale la contextul sustenabilității. Care este gradul de interes din partea clienților pentru produsul Green Mobility, dedicat companiilor și persoanelor fizice interesate de achiziția de autoturisme noi sau second-hand, electrice și hibrid, ofertă realizabilă prin parteneriatele încheiate cu dealeri autorizați din România?

În 2023, gradul de interes din partea clienților pentru produsul Green Mobility a fost semnificativ, ceea ce reflectă creșterea preocupărilor legate de achiziționarea și folosirea autoturismelor cu emisii reduse sau zero și, implicit, pentru sustenabilitate și mediu. Conform datelor noastre, 30% din contractele de leasing încheiate în 2023 au fost pentru autovehicule electrice/hibrid.

În oferta actuală a BTL se află, de asemenea, produse de finanțare a proiectelor de eficiență energetică din multiple domenii, de energie regenerabilă, economie circulară ș.a. Ce ne puteți spune despre cererea pentru astfel de finanțări și care este valoarea medie a echipamentelor de profil finanțate?

În 2023, cererea pentru finanțarea proiectelor de eficiență energetică și de energie regenerabilă a fost în creștere constantă, pe măsură ce companiile și organizațiile s-au interesat tot mai mult de soluții sustenabile și de reducerea amprentei lor de carbon. Economia circulară a devenit, de asemenea, un domeniu important, de interes, întrucât organizațiile și-au îndreptat atenția spre practici mai durabile și gestionarea mai eficientă a resurselor. În prezent, cererea pentru astfel de finanțări continuă să fie mare, cu un interes sporit din partea companiilor de a investi în tehnologii și soluții care să le permită să devină mai sustenabile și mai eficiente din punct de vedere energetic. Proiectele de eficiență energetică, energie regenerabilă și

economie circulară au devenit parte din strategiile de afaceri ale multor companii, iar finanțarea acestor proiecte este văzută ca o investiție în viitorul sustenabil al afacerilor. Valoarea medie a echipamentelor finanțate în aceste domenii poate varia în funcție de complexitatea proiectului și de industria în care este implementat. Cu toate acestea, în general, se poate observa că astfel de proiecte implică investiții semnificative în echipamente și tehnologii specializate, cum ar fi panouri solare, turbine eoliene, echipamente de reciclare și alte tehnologii de eficiență energetică, iar BT Leasing susține aceste demersuri prin produse specifice de finanțare.

La final de 2023, ați declarat revistei noastre că, pentru 2024, prioritățile BT Leasing vor fi consolidarea business-ului, pe fondul interesului crescut al companiilor pentru leasing, și întărirea echipei, ca rezultat al achizițiilor din ultimii doi ani. Cum a început din acest punct de vedere 2024 și ce aveți în vedere până la finalul anului?

Din punct de vedere al consolidării business-ului, anul 2024 a început promițător pentru BT Leasing. Compania a continuat să se concentreze pe satisfacerea nevoilor clienților din sectorul leasingului, într-o piață în continuă creștere. Am văzut o continuare a interesului ridicat din partea companiilor pentru leasing, fapt care a oferit o bază solidă pentru creșterea și dezvoltarea afacerii noastre. În ceea ce privește întărirea echipei, achizițiile din ultimii doi ani au adus în companie talente noi și am dedicat resurse semnificative pentru a ajuta la integrarea lor, pentru a contribui, împreună, la succesul BT Leasing și al Grupului Banca Transilvania.

Până la finalul anului 2024, ne propunem să continuăm acest demers și să ne consolidăm echipa și poziția pe piață. Planificăm extinderea portofoliului nostru de produse și servicii. Continuăm să investim în tehnologie și automatizări pentru a eficientiza operațiunile și a oferi soluții de leasing mai flexibile și mai adaptate cerințelor pieței.

Schimbare de paradigmă în industria auto

Industria auto internațională se confruntă cu o schimbare majoră odată cu apariția și creșterea vânzărilor de mașini electrice, concluzionează o recentă analiză a Allianz Trade. După o redresare puternică înregistrată în 2023, analiștii prognozează o scădere a numărului de înmatriculări auto la nivel internațional, la 1,9%, ca urmare a diminuării cheltuielilor de consum (în special în China și Europa) și a unei creșteri economice globale sub nivelul așteptărilor. Înmatriculările de autoturisme noi au înregistrat o redresare semnificativă anul trecut, pe măsură ce intreruperile lanțului de aprovizionare cauzate de criza Covid s-au atenuat, iar cererea stagnată a fost deblocată. În plus, avansul economic a determinat o creștere a vânzărilor pentru vehiculele electrice. Astfel, numărul total de înmatriculări auto la nivel mondial a crescut cu 11,3%, ajungând la aproape 88 de milioane, sub nivelul de dinaintea pandemiei. Cele mai mari trei piețe auto - China, SUA și Europa - au înregistrat în 2023 creșteri cu 11,9%, 12,5% și, respectiv, 17,2%. Tensiunile geopolitice ar putea să afecteze cererea globală în 2024 prin aplicarea unor tarife mai ridicate. Cu toate acestea, vehiculele electrice

rămân într-o poziție relativ avantajoasă, în ciuda efectelor adverse majore. Conform previziunilor Allianz Trade, vânzările de autoturisme electrice noi vor depăși 18 milioane (+32,8% an/an) în 2024, Europa ocupând primul loc (+41,2%). În ceea ce privește producția, se anticipează o scădere a marjelor brute și a profitului la 18,7% (-28 pps). Astfel, anul acesta, producătorii de automobile își vor diversifica investițiile și vor rămâne agili în fața schimbărilor. Industria este pregătită să asiste la o creștere a colaborării intraregionale între producătorii de automobile și părțile interesate din întregul lanț de aprovizionare pentru a obține un avantaj în această reorganizare. Industria auto globală traversează în prezent o perioadă de schimbări de paradigmă de la apariția vehiculelor cu motoare cu ardere internă (ICEs). Pentru a atinge obiectivele ambițioase legate de climă și a obține neutralitatea carbonului, guvernele din întreaga lume promovează activ energia „verde” în detrimentul combustibililor fosili. Astfel, industria va juca un rol central în această tranziție și va depinde de creșterea numărului de mașini electrice. În acest context, atributul definitoriu al unei mașini începe să se schimbe treptat de la

capacitatea motorului - un domeniu în care producătorii auto europeni, americani, japonezi și sud-coreeni au excelat în era ICE - la capacitățile bateriei și software-ului. La nivel regional, schimbarea a început deja, iar China rămâne un factor perturbator, care provoacă liderii auto tradiționali prin investițiile realizate de peste un deceniu în capacitățile software. De asemenea, China redefiniște peisajul auto global cu dezvoltarea rapidă a vehiculelor electrice și cu dominanța asupra întregului lanț de aprovizionare. În contextul tensiunilor geopolitice crescute și preocupate de dependența de componentele chinezești și de impactul asupra industriilor locale, Europa și SUA au intensificat controalele și restricțiile comerciale, devenind tot mai precaute în privința impactului popularității automobilelor electrice chinezești. În 2023, șase dintre primii zece producători globali de baterii erau din China, iar ceilalți patru, de asemenea din Asia, reprezentând împreună 92,1% din capacitatea totală de baterii la nivel mondial. Guvernele au început să impună restricții și să supravegheze cu strictețe importurile auto din China.

Dorim să ne diferențiem prin inovație și creativitate

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

Una din cele șase filiale ale grupului austriac IMPULS-Leasing International GmbH, compania IMPULS-Leasing România, înființată în 2006 în cadrul unui plan de dezvoltare regional pe termen lung a grupului, a înregistrat în 2023 rezultate mai bune față de 2022, rămânând unul dintre cei mai importanți jucători în finanțările auto din țara noastră. A investit în continuare în tehnologie și inovație, în dezvoltarea parteneriatelor existente și dezvoltarea altora noi. Rezultate pozitive caracterizează și finanțările de proiecte "verzi" pentru achiziționarea de autovehicule cu emisii reduse, de mașini electrice și plug-in hybrid, precum și pentru crearea de parcuri fotovoltaice. În 2024, compania se află într-o fază avansată a implementării proiectului ILINCA "One stop finance", care vizează toate cerințele necesare semnării contractului de leasing prin intermediul chatbot-ului. Procesul de robotizare accelerată continuă și în acest an prin adăugarea unui nou flux de chatbot Client Service pentru brokerul de asigurări al companiei, precum și prin implementarea unor funcții de "Robotic Process Automation" pentru robotizarea proceselor interne.

În condițiile în care mediul economic din România a fost dominat anul trecut de volatilitate și incertitudine în business, ceea ce a afectat în primul rând investițiile, ați reușit ceea ce v-ați propus drept țintă - rezultatele companiei din 2023 să fie peste cele din 2022?

În anul 2023, am reușit să înregistrăm rezultate mai bune în comparație cu 2022 datorită unor combinații de factori și strategii adaptabile la mediul economic. În primul rând, am prioritarizat o gestionare eficientă a riscurilor și o flexibilitate crescută în adaptarea la schimbările din piață. Am investit în tehnologie și inovație pentru a eficientiza procesele noastre și pentru a răspunde rapid nevoilor clienților într-un mediu digitalizat. De asemenea, am consolidat relațiile cu partenerii noștri tradiționali și totodată am dezvoltat noi parteneriate, oferind soluții personalizate pentru a răspunde cerințelor specifice clienților noștri.

În plus, suntem o echipă dedicată și motivată care a fost capabilă să rămână concentrată pe obiectivele noastre strategice și să acționeze rapid în fața provocărilor apărute în acest context economic.

Conform datelor publicate de ALB România, în 2023, finanțările auto în leasing financiar din România au

înregistrat o valoare de achiziție cu peste 27% mai mare decât în 2022 (8.778,24 mil. lei față de 6.908,95 mil. lei). Cum compania pe care o conduceți încă de la înființare se axează pe finanțări 100% auto, față de această statistică, credeți că vorbim de o creștere reprezentativă a activelor de profil finanțate în leasing sau o bună parte din aceasta a fost generată de inflația-record din 2023?

Este evident că saltul semnificativ de anul trecut al finanțărilor în leasing financiar din România poate fi atribuit unui cumul de factori, cum ar fi inflația, creșterea prețurilor ș.a., dar asta ne face să rămânem în continuare angajați în monitorizarea atentă a pieței și în adaptarea strategiei noastre pentru a fi competitivă în acest mediu dinamic.

După cum rezultă din aceeași statistică, cea mai mare creștere pentru segmentul de autovehicule finanțate în leasing financiar a revenit automobilelor. În acest context, IMPULS-Leasing a reușit să rămână și în 2023, ca finanțator, liderul pieței de leasing financiar în sectorul autoturismelor?

Da, pot confirma că IMPULS-Leasing România (ILRO) a rămas unul dintre cei mai



importanți jucători în finanțările auto din România și în 2023. Acest rezultat al echipei poate fi atribuit atât parteneriatelor pentru care am dezvoltat produse și servicii adaptate, cât și procesului de digitalizare care oferă clienților soluții de finanțare rapide și eficiente, precum și instrumente de gestionare mai simplă a contractelor.

Cum s-a poziționat în 2023 compania în fruntea căreia vă aflați, ca acoperire cu noi contracte de finanțare, pe segmentul autovehiculelor ușoare și grele?

Așa cum precizam anterior, am consolidat parteneriatele strategice cu importatorii și dealerii de autovehicule atât ușoare cât și grele, ceea ce ne-a permis să avem o gamă variată de modele și opțiuni pentru clienții noștri. În plus, am investit în tehnologie pentru a ușura procesele de vânzare și gestionare a contractelor clienților, fie că este vorba de flote de autovehicule ușoare sau grele, atât pentru companii mici și mijlocii cât și pentru clienții corporate.

După demersurile pe care le-a făcut compania anul trecut, în ce stadiu se află la ora actuală proiectul "One stop finance", care presupune o finanțare rapidă a clientului în showroom?

Proiectul ILINCA "One stop finance" a progresat semnificativ iar în prezent suntem în etapa avansată a implementării tuturor cerințelor necesare semnării contractului de leasing prin intermediul chatbot-ului. Clientul va veni în showroom, își va alege mașina iar în maximum 30 de minute, cu ajutorul semnăturii electronice, va putea avea contractul de leasing.

Procesul de robotizare accelerată derulat anul trecut în cadrul companiei cunoaște o nouă etapă în 2024?

Procesul accelerat de robotizare înregistrează o evoluție semnificativă și în 2024 prin adăugarea unui nou flux de chatbot Client Service pentru brokerul nostru de asigurări și de asemenea prin implementarea unor "Robotic Process Automation" pentru procesele interne, care ne-au ajutat să reducem timpul și efortul necesar pentru activitățile zilnice, permițând astfel echipei noastre să se concentreze pe proiecte mai importante și strategice.

Urmând strategia grupului din care face parte, în ce măsură IMPULS-Leasing România are ca obiectiv distinct finanțările "verzi"?



În 2023, finanțările "verzi" au reprezentat o parte semnificativă a businessului IMPULS-Leasing iar rezultatele au fost încurajatoare, atât ca număr cât și ca volum finanțat, înregistrând o creștere atât pentru finanțarea de autovehicule cu emisii zero sau reduse, cum ar fi mașinile electrice și plug-in hybrid, cât și a parcurilor fotovoltaice. În acest context, putem discuta și de finanțările de mașini grele pentru companiile care au ca obiect de activitate sprijinirea proiectelor de ecologizare și reciclare. În concluzie, rezultatele de anul trecut privind finanțările "verzi" au fost pozitive și reflectă angajamentul nostru continuu față de sustenabilitate în sectorul leasingului.

Acest proces de sustenabilitate îl urmărim atât la nivel de grup cât și în România, parcul auto al IMPULS-Leasing fiind format din mașini cu emisii reduse într-un procent de peste 80%. Totodată, am adoptat un "stil de viață verde" prin montarea de panouri fotovoltaice la sediul central din București. Investițiile vor continua și în reprezentanțele noastre din țară, prima dintre acestea fiind filiala Iași, care are deja montate panouri fotovoltaice.

Care sunt primele concluzii legate de introducerea eFactura pentru clienți și companiile de leasing? Ce avantaje ar fi de semnalat și, eventual, minusuri ale acestui nou proiect ?

Introducerea facturii electronice, pe lângă reducerea costurilor tradiționale necesare

facturării (consumabile, costuri de arhivare și de transmitere) oferă posibilitatea automatizării procesului de import al facturilor descărcate din SPV (un singur canal de comunicare pentru toate companiile) direct în programele de contabilitate și conferă certitudinea că facturile se transmit/primesc la timp. Dezavantajul principal ar fi ca sistemul SPV să nu funcționeze corect sau să existe întreruperi ale acestuia, fapt ce ar genera probleme în contabilitatea companiilor.

Grupul din care faceți parte – Raiffeisen-IMPULS-Leasing (filială a Raiffeisenlandesbank Oberosterreich din Austria), care a împlinit recent 40 de ani de activitate, este prezent în Austria, Cehia, Croația, Germania, Polonia și în țara noastră. În opinia dumneavoastră, există particularități ale pieței și filialele de leasing din România, comparativ cu celelalte țări unde grupul este activ?

Evident că există diferențe între piețele în care activează celelalte filiale ale grupului, acestea fiind influențate și de contextul economic și legislativ al fiecărei țări dar și de specificul cultural al clientului și partenerului de afaceri. În ceea ce privește ILRO, particularitatea în cadrul grupului este dată de orientarea exclusivă spre finanțarea domeniului autovehiculelor. Poziția IMPULS-Leasing România a fost întotdeauna bazată pe faptul că dorim să ne diferențiem în piață prin inovație și creativitate, atât la nivelul partenerilor, cât și al clienților noștri.

Ne așteptăm ca ponderea echipamentelor să crească în ansamblul pieței de leasing

Interviu cu Frédéric Banco, Director General, BRD Sogelease

Peste 10.000 de clienți – companii mici, medii și mari, precum și profesii libere – asigură la ora actuală profunzime și diversitate pe termen lung portofoliului BRD Sogelease, caracterizat prin performanță și un număr redus de contracte care ajung în stadiul de recuperare a activelor finanțate. În 2023, compania a implementat un program de refinanțare pentru 50 mil. euro, în colaborare cu Banca Europeană de Investiții, destinat susținerii companiilor mici și mijlocii, din care minimum 20% din bani trebuie folosiți pentru finanțarea de proiecte sustenabile în domenii în care leasingul își poate dovedi pe deplin valențele – mobilitate și transport cu emisii reduse, agricultură, eficiență energetică în aplicații industriale. După o cerere susținută de finanțare în primul trimestru, conducerea companiei se așteaptă la o reducere treptată a acesteia până la sfârșitul lui 2024, primele semnale apărând deja în sectorul agricol. O problemă sensibilă, cea a costurilor finanțării, rămâne definitivă în domeniu fiind previzionată o ajustare graduală, în timp, a dobânzilor, proces așteptat să înceapă în 2024 și să se amplifice de anul viitor. Acest cuprinzător pachet de idei este analizat, prin prisma îndelungatei experiențe profesionale, de Frédéric Banco, Director General al BRD Sogelease.

În 2023, a fost înregistrată o activitate robustă de leasing, în creștere cu 20% an/an a portofoliului la sfârșitul lui 2023, se spune în comunicatul privind rezultatele Grupului BRD pentru anul trecut, dat publicității în februarie a.c. Cum argumentați această creștere, într-un an cu inflație-record, care a urcat valoarea bunurilor achiziționate inclusiv în leasing financiar, cu instabilitate internă pe toate planurile?

2023 a fost un an cu o dinamică foarte bună a activității de leasing, susținută de o cerere consistentă pentru finanțarea investițiilor companiilor în înnoirea și extinderea bazei de mijloace fixe. Economia a traversat o perioadă bună după ce efectul pandemiei s-a estompat, companiile au acumulat resurse și au dorit să-și exploateze potențialul de dezvoltare prin noi investiții. Desigur, contextul rămâne instabil, sunt elemente de dificultate care persistă în mediul economic și, probabil, dinamica se va mai reduce în perioada următoare. Ați menționat inflația ca un dezechilibru prezent în economia românească și europeană – chiar dacă aceasta a avut și un efect indirect favorabil pentru industria noastră prin creșterea prețurilor pentru bunurile finanțate în leasing și



implicit a valorilor finanțate și portofoliilor, menținerea acesteia la un nivel ridicat chiar și la începutul anului 2024 pune foarte multă presiune asupra activității companiilor și limitează capacitatea acestora de a mobiliza resurse pentru dezvoltare.

În condițiile în care performanța financiară a anului 2023 a fost definită pentru Grupul BRD drept una excelentă, cam cât anume din aceasta a fost generată de BRD Sogelease?

Grupul BRD a avut o performanță foarte consistentă în anul 2023, pe toate palierele – activitate comercială, venituri, controlul riscurilor, profitabilitate. Echipa BRD Sogelease și-a adus o contribuție semnificativă în zona unde produsele noastre oferă valoare maximă – clienții companii mici și mijlocii, unde am oferit în mod consistent soluții de finanțare simple și eficiente pentru proiectele de investiții ale clienților, facilitând accesul acestora la capitalul necesar dezvoltării afacerii.

Date fiind rezultatele din 2023, unde se poziționează în prezent subsidiara de leasing în ansamblul grupului în ceea ce privește indicatori-cheie: finanțări noi în 2023, dimensiune și diversitate portofoliu, număr și categorii de clienți, digitalizare, contracte neperformante, active reposedate ș.a.?

Pentru BRD Sogelease, o caracteristică importantă, pe care am păstrat-o de-a lungul activității noastre, o reprezintă diversitatea

portofoliului; ne bucurăm de încrederea oferită de peste 10.000 de clienți, companii mici, medii sau mari, precum și profesioniști liberali din diverse sectoare de activitate – transporturi, construcții, servicii, producție industrială, agricultură, medical, IT, pentru care am oferit soluții de finanțare pentru diferite categorii de vehicule, pentru echipamente generale sau specifice domeniului. Această flexibilitate și diversificare ne oferă un echilibru și o stabilitate pe termen lung, confirmată și de o performanță bună a portofoliului, cu niveluri minime de neperformanță și un număr redus de contracte care ajung în stadiul de recuperare a activelor finanțate.

Grupul BRD are o strategie de finanțare durabilă, cu obiective stabile, ca o primă etapă, până în 2025. Prin ce a răspuns în 2023 compania de leasing pe care o conduceți la această strategie bazată în principal pe finanțări sustenabile?

BRD și Grupul Société Générale sunt foarte active în domeniul finanțării sustenabile, iar BRD Sogelease urmărește un obiectiv similar în activitatea sa. În anul 2023, am reușit să implementăm un program de refinanțare pentru 50 milioane euro, în colaborare cu Banca Europeană de Investiții (BEI), prin care urmărim finanțarea în condiții avantajoase a companiilor mici și mijlocii. O componentă de minimum 20% din acest program trebuie folosită pentru finanțarea unor proiecte sustenabile, în conformitate cu criteriile Uniunii Europene și ale BEI. În acest sens, colaborăm cu BEI pentru a dezvolta capacitatea de identificare și finanțare a tipologiei de astfel de proiecte, în special în zonele în care leasingul poate reprezenta o soluție relevantă de finanțare – mobilitate și transport cu emisii reduse de CO₂, practici agricole sustenabile, eficiență energetică în aplicații industriale. Ne bucurăm că aceste eforturi deja dau rezultate, la nivelul anului 2023 peste 15% din finanțările nou-acordate de către BRD Sogelease fiind aferente unor investiții sustenabile.

Este recunoscută local și internațional expertiza Grupului BRD în finanțarea de echipamente. Pe acest segment important de finanțare, care se leagă de evoluția economiei, cererea a fost în continuare,

în 2023, în favoarea creditului bancar oferit de BRD? În condițiile limitării leasingului în domeniu, cum vedeți creșterea ponderii acestuia pe viitor?

Anul 2023 a continuat în aceeași notă, marcată de un apetit puternic al băncilor pentru finanțarea proiectelor de investiții în echipamente, ceea ce a limitat într-o oarecare măsură accesul finanțatorilor de leasing. Totuși, credem că, începând din acest an, vom vedea o distribuție mai echilibrată între leasing și credit bancar în acest segment, pentru că produsul de leasing are caracteristici specifice ce oferă beneficii care vor genera interes din partea clienților. Astfel, ne așteptăm ca ponderea finanțărilor de echipamente să crească în anul 2024 în ansamblul pieței de leasing față de perioada 2021-2023.

Ne-ați declarat cu ceva timp în urmă că 2024 va fi un an de consolidare pentru compania în fruntea căreia vă aflați. Mai precis, ce presupune acest proces?

Anul 2024 vine după o perioadă foarte bună pentru piața de leasing, însă o serie de semnale macroeconomice ne fac să fim prudenți în așteptările privind evoluția în acest an. Este posibil ca apetitul clienților pentru investiții și finanțare să scadă, atâta vreme cât inflația rămâne la nivel ridicat, costurile cu energia de asemenea, iar consumul este în scădere. Totodată, suntem la un moment în care trebuie să gestionăm, ca industrie, o serie de noi cerințe legislative și de reglementare. De aceea, considerăm că, în perioada următoare, este necesară o alocare a resurselor care să asigure un echilibru între eforturile care vizează dezvoltarea afacerii și îmbunătățirea experiențelor clienților, pe de o parte, și gestionarea optimă și implementarea corectă a tuturor proiectelor reglementare și legale, pe de altă parte.

Pentru BRD Sogelease, cum s-a prezentat cererea de leasing în primele luni din 2024, ca urmare a deciziei de investiții din partea clienților?

Anul curent a debutat cu o cerere susținută din punctul nostru de vedere, dar ne așteptăm ca dinamica din primul trimestru să se reducă treptat până la finalul lui 2024. Mediul economic are în

continuare multe incertitudini care impun prudență, iar antreprenorii sunt mult mai atenți și cântăresc în detaliu fiecare decizie de achiziție. Există deja în anumite sectoare de activitate semnale clare de reducere a cererii – agricultura este un exemplu, fiind la intersecția mai multor influențe negative care au afectat capacitatea fermierilor de a genera valoare adăugată din activitate, limitând capacitatea lor de rambursare a finanțărilor, atât noi (îngrădind semnificativ cererea) cât și existente (ceea ce va impacta firmele de leasing prin necesitatea de a identifica și implementa soluții adecvate de restructurare pentru acești clienți).

Pe fondul unei ușoare scăderi a inflației, cum vedeți evoluția costurilor la leasing în următoarele luni din 2024?

O scădere a inflației ar trebui să se traducă și într-o reducere a dobânzilor, iar deciziile de politică monetară ale băncilor centrale pot oferi un semnal privind tendințele viitoare. Trebuie să ținem cont că, atât Banca Centrală Europeană cât și Banca Națională a României, au precizat de-a lungul ultimelor luni că, înainte de a proceda la reduceri semnificative ale dobânzilor de referință, vor să se asigure că inflația s-a temperat într-un mod sustenabil și că nu există riscul unei reveniri a acesteia. De aceea, așa cum estimează și majoritatea analiștilor macroeconomici din piață, nu ne așteptăm la o ajustare imediată și bruscă a dobânzilor, ci mai degrabă credem că vom asista la o evoluție graduală în timp, care probabil va apărea în 2024 dar va avea o amplitudine mai mare începând de anul viitor. În mod natural, costurile finanțărilor în leasing au urmat tendințele generale din piața financiară, deci ne-am putea aștepta la o evoluție similară a acestora în următoarele 12-18 luni.

În continuare, nu există date oficiale privind piața locală de leasing, iar BNR include leasingul în categoria largă a instituțiilor financiare nebankare, alături de creditul de consum IFN, case de ajutor reciproc și case de amanet. Dată fiind experiența îndelungată pe care o aveți în această industrie, cum vedeți soluționată această problemă de comunicare, inclusiv pe plan extern, știut fiind că România nu apare la acest capitol în statisticile internaționale de gen?

Produsul de leasing are un loc bine definit în spectrul de soluții financiare existente în piață, inclusiv în țările din Vestul Europei, fiind unul dintre cele mai eficiente moduri în care se poate asigura accesul companiilor mici și mijlocii la surse de capital. În România, principalele companii de leasing (în general afiliate organizației de profil ALB România), își desfășoară activitatea cu respectarea deplină a standardelor de reglementare și fiind permanent preocupate de o evoluție sustenabilă pe termen lung. O comunicare mai bună este de dorit, chiar susținută și de rapoarte statistice specifice industriei de leasing, pentru a evidenția impactul activității de leasing separat față de cadrul mai larg al instituțiilor financiare nebankare cu activități diverse. ALB, ca reprezentant al intereselor principalilor jucători din industrie, derulează activități specifice de comunicare, iar BRD Solease a susținut aceste demersuri. De exemplu, colegii din echipa noastră au avut sesiuni specifice de

prezentare a conceptelor de finanțare în leasing pentru firme din diverse regiuni ale țării, în cadrul evenimentelor din seria Antreprenariat de Top, derulate sub egida BNR, cu participarea principalelor organizații din sectorul financiar – Asociația Română a Băncilor, ALB România, Asociația Oamenilor de Afaceri din România, Asociația Română de Fintech.

Una dintre temele Conferinței ALB România din noiembrie 2023, conferință cu circuit închis, din păcate, a privit creșterea transparenței pieței (de leasing și credit de consum IFN) prin proiectul black-box. Credeți că putem vorbi de o transparență reală doar prin acest proiect, dată fiind inexistența unor statistici oficiale care să plaseze România pe piața de leasing locală, europeană și internațională?

Subiectul rapoartelor de piață este unul complex. Chiar dacă jucătorii din piață și alți

stakeholderi sunt probabil interesați de a avea date cât mai exacte pentru a-și face o opinie cât mai clară cu privire la evoluțiile pieței, aceste informații trebuie gestionate cu prudență, pentru a asigura deplina conformitate cu cerințele legale și reglementare din domeniul concurenței. Proiectele derulate de ALB în zona de raportare vin exact în direcția menționată de dumneavoastră; intenția asociației este de a asigura o vizibilitate cât mai bună asupra activității industriei pentru a face cunoscute eforturile jucătorilor din piață de a susține economia reală prin alocarea eficientă a capitalului, dar construcția unui raport detaliat de piață în cadrul unei proceduri de tip black-box este un proces complex, de durată, ce necesită alocare importantă de resurse. Credem că direcția în care ALB acționează este bună, iar cu răbdare și perseverență vom putea să optimizăm în viitor rezultatele acestui proces de raportare.

Percepție diferită a riscurilor cibernetice

Companiile din Europa Centrală și de Est (ECE), inclusiv din România, prioritizează riscurile "tradiționale", adică instabilitatea economică, situația geopolitică și volatilitatea macroeconomică, în detrimentul celor digitale, tehnologice sau cibernetice (cum ar fi ransomware, piraterie și urmărire), conform studiului companiei de consultanță PwC "2024 Digital Trust Insights Survey". Doar 27% dintre companiile din ECE prioritizează riscurile digitale și tehnologice, față de 51% la nivel global, iar 37% acordă o importanță ridicată riscurilor cibernetice, față de 43%. În schimb 47% dintre respondenți consideră volatilitatea macroeconomică o prioritate (vs 41% la nivel global). "Deși le consideră îngrijorătoare și cu impact puternic asupra operațiunilor, companiile din regiunea noastră, inclusiv cele românești, încă nu prioritizează riscurile digitale, tehnologice și cibernetice. Totuși, în ultimii ani, au făcut pași importanți în creșterea securității cibernetice și a investițiilor alocate în acest scop. Bugetele însă vor trebui să crească, atât în contextul sporirii numărului și complexității atacurilor cibernetice cât și în contextul normelor Uniunii Europene pentru consolidarea rezilienței infrastructurilor critice la o serie de amenințări, care cresc exigența sistemelor de securitate ale companiilor",

subliniază Mircea Bozga, Partener de Auditul Riscului, PwC România. În evaluarea amenințărilor cibernetice care provoacă îngrijorare în următoarele 12 luni, cele mai multe companii din ECE (44%) menționează operațiunile de hack-and-leak, comparativ cu media globală de 37%, evidențiind accentul regional pe protecția datelor. Consecințele unui atac cibernetic care îi îngrijorează pe cei mai mulți respondenți din ECE (54%) se referă la pierderea datelor despre clienți, angajați sau tranzacții, aproape de media globală de 52%. Preocupările legate de daunele aduse brandului companiei, inclusiv pierderea încrederii clienților, sunt aproape identice, cu 49% în ECE și 50% în media globală. La nivel de buget, companiile din Europa Centrală și de Est par să caute modalități de creștere a investițiilor în securitate cibernetică. În acest moment, există discrepanțe și investiții inegale în soluții, instrumente și formare de securitate cibernetică. Doar 7% dintre respondenți (vs 10% la nivel global) se așteaptă la o creștere substanțială a bugetului de investiții, de peste 15%, iar 21% dintre organizații estimează o majorare de 6-10% a bugetului (vs 31% global). În același timp, 23% dintre respondenții din regiune intenționează să-și mențină bugetele cibernetice

neschimbate, spre deosebire de 9% la nivel global și în Europa de Vest. Interesant este că un număr considerabil mai mare de participanți din ECE au raportat o lipsă de conștientizare cu privire la bugetul cibernetic. În următoarele 12-18 luni, companiile din regiune vor pune un accent mai mare pe securitatea rețelelor (40%), depășind media globală de 28%, astfel indicând un angajament puternic pentru întărirea infrastructurii de bază. În plus, organizațiile acordă prioritate securității în cloud la 34% și gestionării identității și accesului (30%) într-o măsură puțin mai mare decât omologii la nivel mondial, 33% și, respectiv, 21%. Tot la categoria bugete, majoritatea companiilor din ECE se așteaptă la creșterea costurilor de conformitate (la nivel global: 75%). În general, în Uniunea Europeană există un focus destul de mare pe acest aspect, având în vedere cerințele NIS2 / DORA / Cyber Resilience Act, care solicită un nivel ridicat de maturitate și transparență privind practicile cibernetice. Inovația se concentrează pe detectarea mai bună a amenințărilor cibernetice existente și îmbunătățirea funcțiilor de securitate pentru a compensa lipsa specialiștilor și a optimiza costurile. Când vorbim despre inovație, inteligența artificială joacă un rol important în lupta contra atacurilor cibernetice.

2023 a fost un an bun pentru industria noastră, însă loc de creștere există, cu siguranță

Interviu cu Okan Yurtsever, Director General, Garanti BBVA Leasing

De anul 1998 își leagă numele, prin lansarea activității, Motoractive, companie care, din 2011, este cunoscută sub brandul Garanti Leasing, iar ulterior de Garanti BBVA Leasing. De la începuturi și până azi, compania și-a construit un nume în piața locală de leasing financiar prin modernitatea și diversitatea soluțiilor de finanțare oferite, prin legătura directă cu clienții în mediul online dar și la nivelul birourilor sale locale și agențiilor băncii din grup. Primii săi 25 de ani de activitate au stat sub semnul creșterii organice, lansării de produse și servicii de finanțare inovative de leasing financiar auto, pentru echipamente și sectorul imobiliar, iar mai nou pentru bunuri „verzi” de ultimă generație. Își fac tot mai mult loc în portofoliul companiei contractele de leasing „verde” pentru întreprinderi mici și mijlocii, de susținere a unor proiecte prietenoase cu mediul înconjurător. Evoluția companiei de-a lungul anului trecut a fost caracterizată de o creștere semnificativă a volumului de afaceri și profitabilității, trend ce se dorește a fi continuat și în 2024. Detalii despre toate aceste obiective de business ne oferă Okan Yurtsever, Director General al Garanti BBVA Leasing.

După primele trei trimestre, datele de business prevăzute pentru 2023 depășeau estimările conducerii companiei.

Cum se prezintă rezultatele finale ale anului trecut față de previziunile inițiale?

Suntem încântați să vedem că activitatea noastră pe parcursul anului trecut a depășit estimările inițiale, așa cum am anunțat anterior. Uitându-ne la 2023, deși încă nu avem cifre finale, putem spune că am încheiat anul cu succes, cu o creștere semnificativă în ceea ce privește volumul de afaceri și profitabilitatea, precum și cu foarte mulți clienți mulțumiți. Aceste rezultate pozitive se datorează efortului echipei și strategiilor noastre de creștere.

La nivel de finanțare în leasing financiar, care credeți că au fost principalele trăsături pentru piața locală în 2023, provocări cărora și Garanti BBVA Leasing, companie cu peste un sfert de veac de activitate, a trebuit să le facă față?

În 2023, am fost martorii unui an bun pentru piața locală de leasing. În ciuda provocărilor și incertitudinilor încă existente, însă la un nivel redus față de anii precedenți, jucătorii din sector au reușit să-și deruleze cu succes activitățile în acest mediu dinamic. În ceea ce privește Garanti



BBVA Leasing, am adoptat o abordare proactivă și inovatoare pentru a ne adapta la schimbările de pe piață și pentru a răspunde nevoilor clienților noștri.

Un aspect important în 2023 a fost deblocarea planurilor de dezvoltare ale clienților, în special în contextul unei economii în creștere.

Am observat o cerere sporită pentru soluții de leasing care să ofere flexibilitate și acces la echipamente și tehnologii de ultimă generație. În plus, se constată o axare pe investiții care protejează natura, existând o dorință pentru achiziții sustenabile.

În concluzie, anul 2023 a fost unul în care am reușit să ne menținem poziția pe piață și să ne consolidăm relațiile cu clienții, adaptându-ne la schimbările din mediul de business și îmbunătățindu-ne angajamentul față de sustenabilitate și protejarea mediului.

Cum ați răspuns anul trecut solicitărilor în creștere pentru leasing auto și de echipamente, cum ați reușit să ajustați oferta la specificul business-ului clienților, într-un climat de incertitudine și lipsă de predictibilitate în afaceri?

În Garanti BBVA Leasing urmărim cu foarte mare atenție evoluția economică și, într-adevăr, pe parcursul anului trecut am putut observa că solicitările de leasing auto și de echipamente au fost influențate de acest climat de incertitudine. Iar adaptarea la acest trend a fost esențială pentru noi. Mai exact, am lucrat strâns cu clienții noștri pentru a identifica soluțiile potrivite pentru afacerile lor, adaptând flexibile soluțiile de leasing pentru a răspunde cerințelor

lor în schimbare. Am reușit să ne ajustăm oferta și să menținem pe piață produse și servicii axate pe profilul clienților. De asemenea, am fost proactivi în monitorizarea și interpretarea tendințelor pieței, astfel încât să fim în avantaj în ceea ce privește adaptarea ofertei noastre. Am pus accent pe flexibilitate și agilitate în procesele noastre interne, pentru a putea răspunde rapid schimbărilor cererii și să oferim soluții personalizate, pe specificul fiecărui client.

Abordarea noastră orientată către client și concentrată pe inovație, specifică întregului Grup Garanti BBVA, ne-a permis să ne adaptăm cu succes la cerințele în creștere și la schimbările din piață, consolidându-ne poziția ca lideri în domeniul leasingului auto și de echipamente.

În ce măsură creșterea inflației la un nivel-record în 2023, transpusă în valori mai mari de achiziție la bunurile luate inclusiv în leasing, au condus, în plan statistic, la creșterea pieței de leasing financiar în anul trecut? Vorbim, credeți, de o creștere cu adevărat, care să influențeze semnificativ nivelul investițiilor?

Într-adevăr, creșterea inflației în 2023 a avut un impact asupra pieței de leasing financiar, generând un avans la nivelul anului trecut, pe fondul valorilor mai mari de achiziție. Pe de altă parte, contextul incert a avut la rândul său, de asemenea, o influență asupra achizițiilor prin leasing. Așadar, este important să subliniem că în analiza impactului inflației asupra pieței de leasing financiar trebuie să luăm în considerare și alte variabile și tendințe economice. De exemplu, cererea pentru bunurile luate în leasing poate fi influențată și de factori precum creșterea economică, ratele dobânzilor, disponibilitatea creditului și, bineînțeles, perspectivele afacerii clienților. Per total, anul 2023 a fost unul bun pentru industrie, însă loc de creștere există, cu siguranță.

De mai multă vreme, compania pune un accent deosebit, prin practicile interne, prin produsele și serviciile sale, pe sustenabilitate și produse “verzi”. Care au fost noutățile anului trecut din acest punct de vedere?

Ne aflăm într-un moment în care interesul pentru soluțiile cu impact pozitiv asupra mediului înregistrează o creștere semnificativă, atât din partea populației, cât și a companiilor. Observăm o atenție sporită acordată acțiunilor pe care le întreprindem și achizițiilor pe care le efectuăm, iar leasingul reprezintă o modalitate convenabilă pentru organizații de a-și implementa planurile de extindere a flotelor sau de achiziționare a echipamentelor ecologice. Garanti BBVA Leasing se aliniază tendințelor de orientare către sustenabilitate și vine constant în sprijinul clienților, cu produse de leasing adaptate, menite să faciliteze adoptarea practicilor ecologice. Mai mult, în urmă cu câteva luni, am încheiat 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 sunt menite să sprijine 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. În cadrul organizației noastre, sustenabilitatea reprezintă un principiu fundamental în fiecare aspect al activităților pe care le desfășurăm, iar efortul nostru de a promova opțiunile de leasing eco-friendly pentru IMM-uri reflectă dorința noastră de a contribui la un viitor mai “verde”.

Ce preocupări legate de digitalizarea activității, a relației companie-client, au ținut capul de afiș în 2023 la Garanti BBVA Leasing?

Ne-am concentrat pe identificarea și implementarea soluțiilor digitale care să sprijine în mod eficient experiența clienților. În ultimii ani, am fost ferm angajați în procesul de modernizare a operațiunilor noastre pentru a ne asigura că suntem în pas cu evoluția tehnologică și nevoile clienților. Principalele noastre preocupări se concentrează în continuare pe îmbunătățirea experienței clienților prin intermediul platformelor online și a unor instrumente digitale intuitive. Am implementat noi sisteme și instrumente de gestionare a proceselor, care au facilitat comunicarea rapidă și eficientă între echipa noastră și clienți.

În ce măsură, în 2023, un an atât de complicat pentru agenții economici și nu numai, v-ați confruntat la nivel de clienți cu probleme de întârzieri la plata ratelor de leasing? Preventiv, compania în fruntea căreia vă aflați are la dispoziție mecanisme de avertizare pentru companiile ajuse în dificultate financiară și apelează la un set de bune practici în acest domeniu?

Deși a fost un an caracterizat de complexitate și incertitudine pentru agenții economici, în 2023 am reușit să menținem un nivel scăzut al cazurilor legate de întârzierile la plata ratelor de leasing.

Pe tot parcursul anului, ne-am concentrat în mod constant pe asigurarea unei comunicări eficiente și transparente cu clienții, iar acest lucru ne-a permis să anticipăm și să gestionăm în mod adecvat eventualele dificultăți financiare cu care aceștia s-ar fi putut confrunta.

Deși au existat câteva cazuri izolate de întârzieri la plată, acestea au fost gestionate prompt, în strânsă colaborare cu clienții. În plus, compania noastră dispune de mecanisme de avertizare și monitorizare pentru identificarea rapidă a firmelor care se confruntă cu dificultăți financiare, permițându-ne să intervenim preventiv și să oferim suport suplimentar atunci când este nevoie.

A devenit deja o tradiție colaborarea companiei cu instituții financiare internaționale, care au susținut cu finanțare proiecte de business din România. În ce măsură, cel mai nou demers de acest gen – acordul cu International Finance Corporation (IFC), al patrulea de acest gen, încheiat în ultima parte a anului trecut, a venit în ajutorul IMM-urilor pentru accesarea de credite “verzi”, precum și pentru dezvoltarea unor firme mici deținute în majoritate de femei?

Colaborarea noastră tradițională cu instituții financiare internaționale credem că a avut de-a lungul anilor un impact semnificativ asupra susținerii proiectelor IMM-urilor din România. De altfel, cel mai recent acord cu International Finance Corporation (IFC), reprezintă o confirmare a angajamentului nostru de a sprijini IMM-urilor, în special pentru accesarea de credite “verzi” și dezvoltare sustenabilă. Această

colaborare strategică cu IFC demonstrează importanța sprijinului oferit de organisme de prestigiu internaționale în stimularea creșterii și inovației în mediul de afaceri din România. Prin intermediul acestui acord, ne-am consolidat capacitatea de a oferi soluții financiare inovatoare și sustenabile, adaptate nevoilor specifice ale IMM-urilor și firmelor mici deținute de femei. Suntem mândri că putem contribui la promovarea accesului la finanțare “verde” și la creșterea economică durabilă în România și ne dorim să continuăm acest parteneriat de succes cu IFC și alte organizații internaționale de prestigiu.

Cum abordați din punct de vedere business, ca strategie de produse și servicii de finanțare, anul 2024?

Pentru acest an, ne orientăm strategia de produse și servicii de finanțare către adaptarea la schimbările legate de nevoile clienților și dinamica pieței. Ne angajăm să păstrăm clienții în centrul operațiunilor noastre, anticipând și

abordând proactiv nevoile lor în evoluție. Astfel, ne propunem să oferim soluții flexibile și personalizate care să acopere o gamă variată de nevoi financiare, inclusiv prin explorarea unor noi produse și servicii de finanțare complementare la leasing, cum ar fi capitalul de lucru. În contextul accentului tot mai mare pe sustenabilitate și responsabilitate față de mediu, ne concentrăm și pe dezvoltarea de soluții de finanțare care să sprijine inițiativele durabile și ecologice, cum ar fi leasingul ecologic pentru energie regenerabilă și afaceri cu un impact redus asupra mediului.

De asemenea, colaborările cu parteneri strategici rămân o prioritate, continuând să construim și să consolidăm relații cu furnizorii de echipamente, instituțiile financiare și experții din industrie pentru a ne extinde resursele și a oferi soluții inovatoare. Adaptabilitatea și focalizarea pe nevoile clienților rămân fundamentale în strategia noastră de afaceri.

În opinia dumneavoastră, proiectul black-box, derulat de ALB România

începând de anul trecut, este suficient pentru creșterea transparenței pieței locale de leasing financiar?

Susținem în mod ferm orice inițiativă care promovează transparența și integritatea pe piața locală de leasing. Iar proiectul black-box inițiat de ALB România reprezintă un pas în direcția corectă. În plus, pentru a aborda în mod complet problema inexistenței unor date oficiale la nivel local și internațional referitoare la piața de leasing, ar trebui să identificăm și să implementăm soluții inovatoare și colaborative. Pe viitor, credem că această problemă poate fi soluționată printr-o colaborare strânsă între actorii principali din industrie, organizații guvernamentale și de reglementare, precum și printr-o mai mare responsabilitate și un angajament ferm din partea companiilor de leasing. Este esențial să lucrăm împreună pentru a dezvolta și a implementa standarde și practici transparente care să sprijine crearea unui climat de încredere în piață și să asigure beneficii atât pentru consumatori, cât și pentru industrie în ansamblu.

Piața auto locală la început de an

În primul trimestru din 2024, în România, înmatriculările de autoturisme au totalizat 32.662 de unități, în scădere cu aproape 11% față de aceeași perioadă din 2023, informează surse APIA și DRPCIV. Luna martie a.c. a înregistrat cel mai scăzut nivel de înmatriculări de autoturisme (-26,6% față de martie 2023), românii fiind în așteptarea programelor guvernamentale Rabla Clasic și Rabla Plus, care au fost lansate în 19 martie. Cea mai cerută marcă a rămas și în 2024 (primul trimestru) Dacia, cu 9.692 de unități noi înmatriculate, urmată de Toyota (2.563 unități) și Skoda (2.443). Ca modele, cele mai vândute autoturisme noi pe piața locală au fost Dacia Duster (3.504 unități), Logan (2.774 mașini), Sandero (1.400 unități), Spring (1.224 unități), în top 5 intrând și Skoda Octavia (958 unități). Un top al înmatriculărilor din primele trei luni ale acestui an arată astfel: Dacia Spring (Clasa A, Segmentul A), Dacia Sandero (Clasa B, Segmentul B), Dacia Logan (Clasa C, Segmentul C), Tesla – Model 3 (Clasa D, Segmentul D), Mercedes-Benz – Clasa E (Segment E), BMW – Seria 7 (Clasa F, Segmentul F), Volkswagen ID.Buzz (segment MPV), Mercedes-Benz AMG (Clasa Sport) și Dacia Duster (SUV).



Conform APIA, românii cred și investesc în continuare în viitorul electric al mobilității. În primele trei luni 2024, autoturismele 100% electrice și plug-in și-au menținut ritmul de creștere față de aceeași perioadă din 2023, ajungând la 26% cotă de piață. Astfel, în perioada analizată, au fost înmatriculate 5.142 de autoturisme EV (electrice 100% și plug-in) și 3.421 HEV (full hybrid), ceea ce înseamnă o creștere de 15,7%, respectiv 10,5% față de primele trei luni din 2023.

Mașinile comerciale ușoare (LCV) au cunoscut anul acesta (la T1) o creștere de aproape 13%, fiind înmatriculate 4.573 de unități. Cele mai vândute LCV-uri noi au fost, în top 5, mărcile Ford, Renault,

Toyota, Mercedes-Benz și Volkswagen, iar ca modele Renault Master, Ford Transit, Renault Express, Iveco Daily și Toyota Hilux. La categoria minibus, au fost consemnate 672 de înmatriculări (față de 386 în primele trei luni din 2023). În top 3 minibus s-au aflat mărcile Renault (model Trafic), Mercedes-Benz (model Sprinter) și Toyota (model Proace).

Dacă ne referim la modul de finanțare a autoturismelor înmatriculate în primul trimestru din 2024, e de menționat că au fost achiziționate în leasing 11.384 de unități (aproape 35% din totalul autoturismelor noi vândute în respectiva perioadă), iar prin credit și cash 21.276 de unități (peste 65% din total). Cele mai multe contracte de leasing au privit autoturisme Dacia (3.146), Toyota (1.023) și Skoda (1.209). Au fost, de asemenea, finanțate în leasing 2.422 de LCV-uri (aproape 53% din total), cea mai solicitată marcă fiind Iveco. La categoria comerciale de 6-16 tone, mai mult de jumătate au fost achiziționate în leasing (84 de unități). În plus, 153 de vehicule comerciale peste 16 tone, 355 de minibus și 85 de buse (cu mai mult de 22 de locuri) au fost finanțate în leasing în primul trimestru al acestui an.

Am explorat noi arii de activitate

Interviu cu Radu Ciocoiu, Director General, Raiffeisen Leasing

Anul 2023 a adus o schimbare de strategie în activitatea Raiffeisen Leasing, activitate marcată de o creștere de două cifre a volumelor noi finanțate și a portofoliului comparativ cu anul anterior. Schimbarea au reprezentat-o în principal noile produse introduse în ofertă - creditul și leasingul operațional - precum și parteneriate solide încheiate cu două companii de marcă - Daimler Truck Financial Services și SIXT Always Yes. Sunt elemente ce fac parte din strategia de creștere și consolidare a companiei pe piața locală. A continuat finanțarea activelor din sfera ESG, care s-au apropiat de 20% din contractele activate anul trecut, cu mențiunea că peste 80% au reprezentat mașini prietenoase cu mediul, iar restul panouri fotovoltaice și echipamente de profil. 2023 a fost așadar pentru companie mai bun decât 2022 nu numai în materie de statistici, ci și ca orientare de business prin crearea unui portofoliu integrat și complet de produse și servicii. Un bilanț al anului trecut și obiectivele de dezvoltare a companiei pentru 2024 ne sunt prezentate de Directorul General, Radu Ciocoiu.

Sunteți pe funcție din august 2023, ceea ce înseamnă că ați preluat din mers conducerea companiei, dacă e să ne raportăm la anul trecut. După cele câteva luni de mandat, care sunt primele impresii legate de această schimbare, de prezența companiei pe piața locală de leasing și colectivul care face posibilă activitatea acesteia, de evoluția pieței de profil din România în general?

În anul 2023, compania și-a menținut o prezență solidă pe piața locală de profil, cu o creștere de două cifre, atât în termeni de volume noi finanțate, cât și la nivel de portofoliu, comparativ cu 2022. Putem afirma că, în toate privințele, 2023 a fost mai bun decât anul precedent. Am înregistrat o creștere a profitabilității, ne-am mărit baza de clienți activi și am atras în portofoliu companii de top din domeniile de transport, infrastructură și logistică. De asemenea, am explorat cu succes noi arii de activitate, prin lansarea produselor de credit și leasing operațional. Am reușit în acest mod să ne consolidăm poziția în piață și să ne diversificăm oferta pentru clienți.

În cadrul general de desfășurare a activității economice, piața de leasing a performat conform așteptărilor noastre. Influența pozitivă a investițiilor din economie și a sectorului construcțiilor, care a avut în 2023 cea mai bună performanță, s-au reflectat la nivelul pieței de leasing printr-o creștere de 20,9% la nivel de portofoliu și de 21,8% în termeni de finanțări noi.

Potrivit analizelor noastre, există perspective favorabile de creștere și pentru 2024.

Un obiectiv strategic al grupului în care compania de leasing este parte ține de creșterea durabilă a acesteia, proces pentru care există obiective clar stabilite pe termen mediu și lung. Rezultatele Raiffeisen Leasing din 2023 conduc în această direcție?

În cadrul Grupului, există un consens asupra obiectivelor strategice de creștere a companiei și a pașilor necesari pentru a le îndeplini. Produsul de leasing constituie un pilon esențial în portofoliul de produse al Grupului, pentru a oferi clienților consultanță și oferte personalizate.

Atunci când este necesară finanțarea activelor fizice, precum autoturismele, autoutilitarele, camioanele, tractoarele sau echipamentele, se poate constata că structurile de leasing sunt mai eficiente, din perspectiva avantajului dreptului de proprietate.

Principiile la care ne aliniem în cadrul Grupului ne permit să valorificăm în mod optim oportunitățile de produse în beneficiul clienților noștri, pentru a veni cu cea mai potrivită soluție de finanțare, în funcție de nevoile specifice fiecărui business.

Viabilitatea acestei abordări este confirmată de rezultatele pozitive înregistrate în ultimii ani și cu precădere în 2023, cel mai bun an al companiei, de după perioada pandemiei.



Latitudini distincte ale aceleiași strategii țin de sinergia cu banca din grup, în ideea oferirii de pachete de produse bancare, de leasing și asigurări, într-un concept „on stop shop”, de consolidarea portofoliului, lansarea de noi produse și servicii și continuarea procesului de digitalizare. Rezultatele din 2023 arată că au fost puse în practică aceste obiective?

Valorificarea sinergiei de Grup presupune și o aliniere a produselor și serviciilor pe care le

oferim, cu scopul de a le asigura clienților noștri un acces cât mai ușor la produsele de leasing, bancare și de asigurări.

Pentru a oferi o experiență cât mai rapidă și eficientă, am continuat să ne concentrăm asupra dezvoltării canalelor digitale alternative, prin implementarea unor tool-uri de ofertare și aprobare rapidă, de asistență a clienților și de simplificare și standardizare a proceselor.

Abordarea unor noi segmente de business, prin lansarea produselor de credit și leasing operațional, create pentru a completa soluția existentă de leasing financiar, asociată cu avantajul apartenenței în cadrul unui grup financiar solid și stabil, ne-au ajutat să ne atingem obiectivele stabilite în anul precedent și ne oferă perspective de accelerare a creșterii și în anii următori.

După cum ați declarat în primul interviu pentru revista noastră, nu mai puțin importantă este strategia ESG a companiei, care ocupă o poziție distinctă pe agenda Raiffeisen Leasing. Ce a adus nou pentru companie, din acest punct de vedere, anul 2023?

Pentru compania noastră și Grupul din care facem parte, sustenabilitatea și responsabilitatea sunt principii care deja stau la baza deciziilor noastre strategice și vor reprezenta un indicator din ce în ce mai important al performanței.

Din totalul contractelor activate în anul 2023, procentul alocat bunurilor din sfera ESG se apropie de 20%. Cea mai mare pondere o ocupă mașinile „verzi”, de peste 80%, respectiv 100% electrice și hibride, cu emisii sub 50 g CO₂/km, urmate de panouri fotovoltaice și echipamente.

În portofoliul de produse avem structuri dedicate, care vizează finanțarea activelor „verzi”, cu avansuri minime, pornind de la 10%, care pot include ecotichetul Rabla Plus, perioade de finanțare de până la 6 ani și reducere a prețului de finanțare față de standardul aplicat la nivel de companie.

Cum a influențat inflația-record valorile de achiziție ale bunurilor luate în leasing și costul leasingului în 2023, dacă vă raportați la Raiffeisen Leasing?

Costul leasingului a fost influențat pe două planuri de presiunile inflaționiste, din

perspectiva prețurilor de achiziție a bunurilor finanțate în leasing și din perspectiva ratelor de dobândă. Deși indicii EURIBOR și ROBOR s-au păstrat la niveluri ridicate, diferența transpusă în costuri mai mari pentru companiile finanțate a fost nesemnificativă față de anul 2022. Aici, vestea bună este că scenariile analiștilor presupun ca presiunile inflaționiste să scadă în 2024, scenariu în care se conturează premise pentru relaxarea politicii monetare de către băncile centrale din regiune în acest an.

La nivelul prețurilor de achiziție a bunurilor în leasing, creșterea s-a situat în jurul unei valori de 5-10%, în funcție de originea bunurilor finanțate, simțindu-se, totuși, o atenuare a ritmului acestor creșteri comparativ cu anii 2021 – 2022.

În urma dialogului purtat cu clienții noștri din diverse domenii de activitate, pe parcursul anului trecut, concluzia a fost că anul 2023 a oferit un context mai stabil pentru dezvoltarea afacerilor pe care aceștia le conduc, comparativ cu 2022.

În industria auto, piața a continuat să se stabilizeze iar termenele de livrare s-au îmbunătățit semnificativ, în cazul multor brand-uri auto atingându-se termenele de livrare de dinaintea pandemiei, fapt generat de deblocarea treptată a lanțurilor de aprovizionare la nivel mondial pentru materii prime, semiconductori și componente electronice.

O noutate a începutului de an 2024 este lansarea produsului de leasing operațional, oferit prin compania recent înființată la nivelul Grupului – Raiffeisen Rent. Ce conotații are acest lucru, știut fiind că piața de leasing operațional din România trece la ora actuală prin profunde schimbări, în urma mai multor fuziuni și achiziții la nivel local și internațional, care generează o concurență în creștere în materie de produse și servicii de gen?

Considerăm că, în ceea ce privește produsele și serviciile conexe achiziționării de vehicule, produsul de leasing operațional rămâne esențial, ca soluție pentru optimizarea costurilor cu flotele auto.

Efervescența de la nivelul pieței, din perspectiva fuziunilor și achizițiilor, și creșterile înregistrate, demonstrează că există în continuare potențial pentru această formulă de

finanțare. Deși aceste creșteri nu au fost semnificative, de la un an la celalalt, perspectivele privind evoluția pieței în următorii ani rămân favorabile.

Oferirea unei palete complete de servicii de finanțare, care include și opțiunea de leasing operațional, reprezintă un element-cheie al strategiei noastre de creștere și consolidare pe piața locală. În această direcție, parteneriatele încheiate cu două companii de top din piață ne-au oferit contextul propice pentru a aduce noi resurse și competențe la nivelul companiei, pentru a fi în măsură să oferim servicii mai complexe și personalizate clienților noștri.

Prin Raiffeisen Rent, în cadrul parteneriatului cu Sixt Always Yes, le oferim clienților din cadrul Grupului Raiffeisen acces la servicii de leasing operațional și management de flote de cea mai bună calitate, pentru autoturisme și vehicule comerciale până în 3,5 tone.

De asemenea, parteneriatul Daimler Truck Financial Services powered by Raiffeisen Leasing este operațional pe piața din România de la finalul anului 2023 și oferă, alături de leasing financiar și credit, produsul de leasing operațional pentru companiile care doresc să-și extindă sau reînnoiască flotele prin accesarea de camioane noi, din portofoliul Daimler Truck.

În ce condiții financiare sunt derulate serviciile oferite de Daimler Truck Financial Services powered by Raiffeisen Leasing și cum s-a prezentat cererea până în prezent pe acest segment?

Parteneriatul Daimler Truck Services powered by Raiffeisen Leasing reprezintă un reper esențial în cadrul direcției de dezvoltare pe care ne-am asumat-o la nivelul companiei, pentru a asigura o adresabilitate mai mare a produselor noastre și a răspunde nevoilor specifice ale clienților din industria transporturilor.

Dezvoltarea unui portofoliu integrat de produse și promoții, care să includă o ofertă unitară de servicii post-vanzare, alături de o finanțare avantajoasă, a reprezentat pentru ambii parteneri o prioritate încă de la debutul colaborării. Campania „Patru ani fără griji”, lansată la finalul anului trecut, pentru finanțarea modelelor Mercedes-Benz Actros L din portofoliul Daimler Truck, s-a bucurat de un real succes și a generat rezultate peste așteptări.

Transformări și consolidări în plină desfășurare

Piața locală de leasing operațional este una de mici dimensiuni, în condițiile în care, la sfârșitul lui 2023, existau în administrarea firmelor specializate din România sub 90.000 de mașini, din acest punct de vedere anul trecut fiind înregistrată o creștere de 12% a flotei totale. Nu avem informații referitoare la leasingul operațional pentru echipamente, un alt sector reprezentativ în piețe de gen dezvoltate.

Istoria business-ului de leasing operațional în țara noastră este una relativ recentă iar trecutul acesteia se leagă de anul 2001 și de apariția Finop Leasing (devenită mai târziu BT Operațional Leasing prin integrarea, în 2006, în Grupul Financiar Banca Transilvania și achiziționată, în 2018, de Autonom Services), fondată de un grup de investitori cu experiență în domeniul vânzării și finanțării de autovehicule. I-a urmat, în 2003, Premium Leasing, companie distinctă a Grupului Țiriac (ajunsă în final în structura companiei Autonom), iar doi ani mai târziu și-a început activitatea Fleet Management Services (în prezent Business Lease România). Activitatea de leasing operațional, în adevăratul sens al noțiunii (cu asumare de risc pe valoarea de piață la final de contract și înglobarea tuturor serviciilor pentru a putea vorbi de externalizare și management de flote, a început în România în anul 2005, odată cu intrarea grupurilor străine de profil – ALD Automotive și New Kopel, cărora le-au urmat grupul LeasePlan și companiile Autotehnica Fleet Services – operatorul local al brandului internațional Hertz Lease - și UniCredit Leasing Fleet Management.

În 2011, devenea funcțională Asociația Societăților de Leasing Operațional – ASLO. În ani, am asistat la câteva achiziții și consolidări de companii de profil. Dar cea mai importantă mișcare la nivel de piață internațională de leasing operațional - achiziția LeasePlan de către ALD, în 2023, proces în curs de desfășurare, va avea implicații importante și în România, contribuind la apariția unui jucător puternic, cu o cotă de piață semnificativă și expertiză în oferirea de produse și servicii de leasing operațional probate la nivel internațional.

Putem spune, deci, că anul trecut a adus și în România o mutare majoră la nivel de jucători, de structură a pieței de leasing operațional, mișcare

care va defini pe viitor acest sector de activitate. Piața de leasing operațional trece de ceva vreme prin transformări și consolidări, la nivel local și global. „Credem că principalele cauze pentru aceste consolidări sunt: economiile de scară, accesul la surse de finanțare ample și competitive, investițiile în extinderea serviciilor de mobilitate, preocuparea pentru sustenabilitate, necesarul de investiții în sistemele IT. În România, considerăm că piața este departe de potențial, având în vedere gradul de adopție a acestui serviciu în totalul flotelor și tendurile globale de creștere a externalizării prin soluții de tip „full service” și „one stop shop”. Trendul ascendent al pieței locale de leasing operațional s-a confirmat și în 2023, când am avut o creștere a numărului de unități în administrare de peste 12%”, informează pentru publicația noastră Dan Ștefan, Președintele ASLO.

Dacă facem o comparație cu situația din Vest, piața de leasing operațional din România nu a atins nivelul de acolo, dar există progrese vizibile. „Cred că aceasta este pregătită pentru o creștere importantă în următorii ani, oferind servicii de mobilitate complexe și complete, care creează oportunități și vor transforma tot mai mult acest segment de activitate”, anticipează Shane Dowling, Country Managing Director ALD Automotive I LeasePlan.

Din perspectiva conducerii Arval în România, faptul că există companii importante care operează pe piața internă de leasing operațional este un semn că aceasta are viitor, „că vorbim de o piață matură, ce are potențial de dezvoltare. Schimbările petrecute pot fi considerate chiar un semn de sănătate pentru acest segment”, e de părere Roxana Lupescu, Director General al companiei. Leasingul operațional a devenit în ultimii ani mai cunoscut și utilizat în mediul de business din România, realitate confirmată de manageri din piață.

„Clienții români devin tot mai interesați de produse care le oferă libertatea de a alege și de a personaliza experiențele lor de mobilitate, în locul unor soluții standard. Acest lucru sugerează că viitorul pe termen mediu al leasingului operațional va fi definit de capacitatea furnizorilor de a inova și de a oferi servicii adaptate nevoilor în schimbare ale clienților”, anticipează Oana Iancu, Director Comercial al Business Lease România.

Poza generală a sectorului de leasing operațional în 2023 este una bună din punct de vedere al afacerii celor mai mari companii de profil din piață, dar e umbrată de impredictibilitatea mediului economic și de creșterea costurilor aferente la nivel de utilizator și firme de leasing (în cazul contractelor cu preț fix). „Cred că cea mai mare problemă a fost inflația, atât pentru companiile de leasing operațional, cât și pentru clienții lor. Creșterea costurilor de finanțare, a asigurărilor, a mentenanței, salariilor și altor servicii incluse într-o rată de leasing operațional a fost foarte mare (între 15% și 90%, într-un singur an), iar majoritatea acestor creșteri au fost absorbite de firmele de leasing operațional pentru contractele în derulare, care au preț fix”, arată Dan Ștefan.

La capitolul nerealizări din ultimul an în domeniul analizat ar fi de semnalat absența în continuare a leasingului operațional din Programul Rabla Plus, în condițiile în care, încă de acum doi ani, ASLO a inițiat un dialog cu Ministerul Mediului pentru a găsi o soluție prin care să fie extins accesul clienților de leasing operațional la ecotichete, în scopul creșterii numărului de mașini electrice în România. Dialogul ASLO-Ministerul Mediului continuă și în 2024 și problema rămâne. „Sprijinul în domeniu nu înseamnă doar valorile ecotichetelor (care de altfel se reduc cam peste tot în Europa),

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

dar mai ales impozitare preferențială, asigurări obligatorii mai avantajoase, parcare gratuită în orașe ș.a.”, sugerează Dan Ștefan. Legat de această problemă, am solicitat un punct de vedere și de la Ministerul Mediului, de la care am primit un răspuns scurt și general, fără elemente de noutate în materie de informații publice de gen: “Achiziționarea de autovehicule în sistem leasing operațional, prin intermediul programelor Rabla, nu este posibilă”.

O informație așteptată, cred, de cititorii interesați de domeniul analizat este aceea legată

de încheierea, în a doua jumătate a anului trecut, a perioadei de asumare a angajamentelor jucătorilor de leasing operațional făcute de aceștia în fața Consiliului Concurenței, în urma investigației ce a avut loc pe această piață începând cu 2018. Ancheta s-a sfârșit fără sacțiuni dar au existat angajamente ale societăților investigate de a acorda o atenție sporită practicilor concurențiale, pe o perioadă de doi ani, începând cu 2021. Drept urmare, membrii ASLO (și nu numai) acordă o atenție sporită aspectelor concurențiale, precum raportările

datelor statistice, schimbul de informații sau publicarea de previziuni de business. Inclusiv site-ul ASLO este închis de câteva luni și problema urmează a fi rezolvată. Comunicarea în domeniu, aflată până nu demult pe lista neagră a Consiliului Concurenței, sperăm că va fi deblocată în perioada următoare, în termenii practicați oriunde în lume, unde normalitate înseamnă inclusiv posibilitatea de acces la informații publice vizând domenii de activitate importante, inclusiv cele legate de serviciile de leasing.

Parteneriat pentru servicii de mobilitate

Raiffeisen Bank România și Raiffeisen Rent au încheiat la final de martie a.c. un parteneriat strategic cu SIXT Always Yes (din aprilie a.c., noua denumire a companiei Sixt Group România) pentru a pune la dispoziția companiilor și persoanelor fizice din piața locală o gamă diversă de servicii de mobilitate personalizate, inclusiv servicii de rent a car, leasing operațional și management de flotă pentru autoturisme și vehicule comerciale de până la 3,5 tone. Prin acest acord, Raiffeisen Bank România și Raiffeisen Rent au ales SIXT Always Yes ca partener de mobilitate pentru a răspunde nevoilor clienților din categoriile corporative și retail ale băncii, precum și ale partenerilor săi. Parteneriatul face parte din strategia Raiffeisen Bank România de a continua să se concentreze pe serviciile bancare și, în același timp, de a-și lărgi gama de produse cu soluții de mobilitate operațională pentru clienții săi. Prin această colaborare, Raiffeisen și SIXT își propun să faciliteze accesul la serviciile de mobilitate atât companiilor, cât și persoanelor fizice din piața românească. “Suntem onorați să fim parte din acest parteneriat strategic cu SIXT, companie de top în domeniul leasingului operațional pe piața românească, și să le putem recomanda clienților noștri corporative cele mai bune și eficiente soluții de mobilitate. Parteneriatul ne consolidează poziția de facilitator în tranziția către o comunitate de business sustenabilă, în timp ce ne continuăm misiunea de a oferi clienților noștri întreaga gamă de produse de finanțare potrivită nevoilor lor”, spunea cu acest prilej Cristian Sporiș, Vicepreședinte Corporației, Raiffeisen Bank România. Cu aceeași ocazie, Directorul General al Raiffeisen Leasing, Radu Ciociu, a adăugat: “Parteneriatul cu SIXT a fost conceput după identificarea unor nevoi evidente, rezultate în urma discuțiilor cu clienții



noștri, în căutare de soluții integrate pentru gestionarea flotei lor auto. În această privință, pe lângă închiriere, includerea unui spectru complet de servicii aferente utilizării vehiculelor, reprezintă un beneficiu major. Parteneriatul cu SIXT ne va oferi acces la noi resurse și expertiză în domeniu. Vom construi împreună cu partenerii noștri o viziune clară care să asigure accesul clienților din cadrul Grupului Raiffeisen, existenți și potențiali, la servicii de leasing operațional și management de flotă de cea mai bună calitate, flexibile și personalizate. Această asociere reprezintă totodată un reper important al strategiei noastre de creștere și consolidare, prin oferirea unei palete complete de servicii de finanțare, la care adăugăm și leasingul operațional.” Din partea companiei furnizoare de servicii de leasing operațional, a avut cu acest prilej o scurtă intervenție Tal Lahav, CEO SIXT Always Yes: “SIXT semnează acest acord cu Raiffeisen Group, prin care vom oferi servicii de rent a car și leasing operațional unei game și mai largi de clienți. Prin acest parteneriat ne propunem să țintim clienții din segmentele corporative și retail ai Raiffeisen

Group, cărora să le oferim o gamă completă de servicii de mobilitate, contribuind astfel la sprijinirea tranziției pieței românești către soluții moderne de mobilitate auto.” SIXT Always Yes (fosta SIXT Group România) are în continuare în ofertă servicii de rent a car și leasing operațional, activitatea sa, începută în România încă din 2005, fiind bazată pe sistemul “one stop shop” și, mai nou, pe conceptul “Always Yes”. Compania oferă toate serviciile sub aceeași umbrelă, pe lângă leasing operațional și rent a car, având în ofertă mașini second-hand, autoturisme noi și service auto, fiind în același timp importator de autobuze Electric BYD. Un parteneriat asemănător a fost încheiat cu ceva timp în urmă între BCR și Arval Service Lease România, odată cu preluarea, în 2022, de către subsidiara Arval din țara noastră, a unei părți din activitatea de leasing operațional a companiei BCR Fleet Management. Urmare a acestui demers, și în 2024, este consolidat parteneriatul Arval Service Lease România cu Grupul BCR, parteneriat considerat a fi unul strategic în sectorul mobilității pentru ambele părți.



Ready to move you

ALD Flex

Descoperă soluția flexibilă de mobilitate, adaptată nevoilor business-ului tău. Alegi o categorie de vehicule și beneficiezi de un pachet complet de servicii, pentru cât timp ai nevoie. Gestionarea mobilității nu a fost niciodată mai ușoară.

www.aldautomotive.ro



ALD
Automotive

Piața din România este în continuare departe de potențial

Interviu cu Dan Ștefan, Președintele Asociației de Leasing Operațional

Piața de leasing operațional din țara noastră, deși în creștere cu 12% în 2023 ca număr de mașini aflate în administrarea firmelor specializate, cuprinde aproape 90.000 de unități. Evoluția acestora de la începuturi (în 2001) și până astăzi a fost una lentă dar marcată în mod constant de un trend ușor crescător, de prezența marilor grupuri internaționale cu activitate în domeniu și apariția de jucători locali performanți, de fuziuni și achiziții, procese care au condus la concentrarea operatorilor și la o concurență sporită. Cea mai mare problemă și în acest domeniu a fost în ultimul an inflația foarte ridicată, care a generat creșterea costurilor de finanțare, a asigurărilor, mentenanței, salariilor, a serviciilor de mobilitate în general, creșteri care s-au regăsit într-o rată de leasing operațional mai mare cu 15-90%, majorare absorbită de firmele specializate în administrarea de flote auto, în condițiile unor contracte în derulare care au avut stipulat un preț fix pentru clienți. Informații și comentarii pe marginea evoluției pieței locale de leasing operațional, subiect despre care în continuare nu există date oficiale, ne sunt furnizate de Dan Ștefan, Președintele ASLO, la un an după preluarea acestui mandat.

De mai multă vreme, Asociația de Leasing Operațional din România – ASLO și-a întrerupt complet comunicarea, inclusiv nu mai are un site propriu. Care este explicația pentru această situație, cu atât mai mult cu cât traversăm o perioadă plină de transformări pentru piața locală de leasing operațional?

ASLO comunică doar când are informații noi și relevante – statistici despre piață, luări de poziție pe anumite subiecte. Până la sfârșitul lunii aprilie urmează comunicarea datelor pieței de leasing operațional în 2023, în urma colectării datelor de la membri prin mecanismul de tip “black box” și estimărilor pentru cei care nu raportează. Website-ul ASLO este într-adevăr în refacere; estimăm că va fi gata până la sfârșitul acestui trimestru.

Din păcate, comunicarea în materie de leasing (financiar și operațional) este deficitară nu numai pe plan intern, ci și extern. România nu se regăsește cu date statistice la Leaseurope, de exemplu, în vreme ce alte țări din zonă sunt demult prezente în statisticile internaționale. Care este orientarea noii conduceri ASLO în această privință?

Așa este și ne dorim normalizarea. Alături de Asociația Societăților Financiare - ALB România, suntem în contact cu Leaseurope și intenționăm să reluăm raportarea statisticilor pentru piața din țara noastră.

În noua calitate de președinte ASLO, cum vedeți stadiul actual de dezvoltare a pieței de leasing operațional din România, date fiind achizițiile și fuziunile ce au avut loc în ultimii ani la nivel local și internațional?

Piața de leasing operațional trece de ceva vreme prin transformări și consolidări, la nivel global și local. Credem că principalele cauze pentru aceste consolidări sunt: economiile de scară, accesul la surse de finanțare ample și competitive, investițiile în extinderea serviciilor de mobilitate, preocuparea pentru sustenabilitate, necesarul de investiții în sistemele IT.

În România, considerăm că piața este în continuare departe de potențial, având în vedere gradul de adopție a acestui serviciu în totalul flotelor și trendurile globale de creștere a externalizării prin soluții de tip „full service” și “one stop shop”. Trendul istoric de creștere a pieței locale de leasing operațional s-a confirmat și în 2023, când am avut o creștere



a numărului de unități în administrare de peste 12%, până la aproape 90.000.

În opinia dumneavoastră, ce anume a caracterizat în 2023 business-ul de leasing operațional, sub raportul cererii și ofertei la nivel de companii mari și întreprinderi mici și mijlocii?

Cred că cea mai mare problemă a fost inflația, atât pentru companiile de leasing operațional, cât și pentru clienții lor. Creșterea costurilor de finanțare, a asigurărilor, mentenanței, salariilor și altor servicii incluse într-o rată de leasing operațional a fost foarte mare (între 15% și 90%, într-un singur an), iar majoritatea acestor creșteri au fost absorbite de către firmele de leasing operațional pentru contractele în derulare care au preț fix. Acest element subliniază din nou unul din principalele avantaje ale externalizării: fixarea costurilor pe o perioadă îndelungată și trecerea riscurilor de inflaționare către furnizorii de externalizare.

La capitolul majorărilor de costuri trebuie menționată și creșterea prețurilor auto-vehiculelor, începută în 2020 și continuată în fiecare an de atunci, inclusiv în 2023. Când înlocuim acum un vehicul achiziționat în 2019 sau 2020, cu unul nou similar, acesta costă cu peste 50% mai mult (!), ceea ce pune o mare presiune pe costurile de funcționare ale oricărei flote.

Cererea agregată dinspre companii a continuat să crească, doar că multe s-au dovedit mai prudente ca în trecut și mai atente la costuri, încercând să contrabalanseze creșterea inevitabilă a costurilor menționate mai sus cu scăderea specificațiilor și a consumului.

Ce rol credeți că joacă la ora actuală parteneriatele dintre companii de leasing operațional și alți operatori din România și străinătate pentru dezvoltarea unei piețe de mobilitate competitive precum cea locală?

Operatorii profesioniști care administrează flote se uită tot mai atent la întregul ecosistem de mobilitate – producători, dealeri, închirierea flexibilă pe termen scurt sau sub formă de abonament, car sharing, transport alternativ, transport public, telematică, dezvoltatori de hardware și software, ca să menționăm doar câteva. Cred că societățile care vor avea cel mai mult succes sunt cele care vor învăța să integreze cât mai bine diversele soluții de mobilitate (multe dintre ele oferite de parteneri specializați) într-un sistem unitar propus clienților tot mai dornici de eficiență și inovație.

Cum apreciați interesul companiilor de leasing operațional care operează local pentru creșterea segmentului de utilizare a mașinilor “verzi”, pentru sustenabilitate în general? Are ASLO o strategie în acest domeniu?

Companiile de leasing operațional, alături de o parte din clienții lor, au fost întotdeauna în „primul val” de adopție a soluțiilor mai ecologice de transport, în special a mașinilor cu emisii tot mai reduse. Dacă ne uităm la ponderea mașinilor cu emisii scăzute (LEV) în fotele companiilor de leasing operațional, și mai ales în totalul comenziilor noi, observăm un trend clar de creștere. E drept că adopția este mai avansată în Europa de Vest, însă trendul este confirmat și în zona noastră geografică, probabil cu o întârziere de 3-4 ani.

Cu circa doi ani în urmă, ASLO a inițiat un dialog cu Ministerul Mediului pentru a găsi o soluție prin care să fie extins accesul clienților de leasing operațional la ecotichete, în scopul creșterii ponderii mașinilor electrice în România. Care sunt cele mai noi informații legate de acest subiect?

Suntem în dialog cu Ministerul Mediului pentru găsirea unei formule mai adecvate și de impact. Din păcate, actuala versiune a Rabla Plus dezavantajează clienții firmelor de leasing operațional (tichetele se dau pe societatea de leasing operațional și nu pe client) și în general flotele (programul este construit pe un mecanism de minimis, care limitează drastic numărul de ecotichete care pot fi accesate de către o flotă). Astfel, sunt dezavantajate tocmai flotele companiilor, care sunt de obicei primele care adoptă tehnologii noi și tranziția către emisii reduse, și care au și mai mult impact decât persoanele fizice printr-o utilizare de până la de patru ori mai intensă (dacă ne uităm la numărul mediu de kilometri parcurși anual).

De aceea, credem că este oportun ca viitoarele măsuri de sprijin a achiziției și utilizării mașinilor cu emisii reduse să țină cont de aceste elemente și să fie gândite pentru mai mult impact, așa cum este și în alte țări (cum ar fi Polonia, Benelux, Franța). Sprijinul nu înseamnă doar valorile ecotichetelor (care de altfel se reduc

cam peste tot în Europa) dar mai ales impozitare preferențială, asigurări obligatorii mai avantajoase, parcare gratuită în orașe etc.

Indiferent de evoluțiile tehnologice, preocuparea pentru sustenabilitate, în special pentru calitatea aerului pe care îl respirăm, va continua să fie foarte relevantă.

Partea de finanțare este una definitorie pentru dezvoltarea unei companii cu nume în piață. Ce surse de finanțare ar fi de recomandat la ora actuală pentru creșterea organică a unei companii de leasing operațional și susținerea de către aceasta a unor proiecte actuale, de o deosebită importanță?

Cu toții suferim de creșterea costurilor de finanțare, însă această dificultate este cu atât mai mare la societățile mici și mijlocii, care de altfel pot accesa finanțări mai avantajoase prin pachetele de externalizare de flotă. Companiile de leasing operațional folosesc în continuare toate sursele de finanțare disponibile: credite, obligațiuni, atragerea de capital prin listarea la bursă, capitalizarea profiturilor. Unii operatori folosesc și instrumente mai sofisticate precum medium term notes (programe de obligațiuni), securitizare, interest rate swap, currency swap și alte forme de hedging.

Un rol important în finanțare îl joacă și băncile supranaționale (BEI, BERD, IFC), în special pentru activele „verzi”.

Sunt încă voci în piața locală care spun că leasingul operațional este un produs scump și care pledează pentru proprietate auto în defavoarea închirierii. În acest context, cum au evoluat în 2023 și la acest început de an, în România, costurile pentru leasingul operațional la nivel de utilizator?

Ca orice produs, leasingul operațional nu este optim pentru orice client și pentru orice utilizare. Din piață, observăm că sunt tot mai multe cazuri unde „rent” devine mai avantajos decât „buy”, și nu doar la autovehicule – sunt mai multe categorii de active pentru care leasingul operațional crește accelerat (echipamente medicale, IT, agricultură, panouri fotovoltaice, stații de încărcare etc). Considerăm că leasingul operațional devine cu adevărat avantajos atunci

când este mult mai mult decât doar o sursă de finanțare – pachetele full service vin cu suficient de multe avantaje de costuri și riscuri, încât clienții să le considere atractive iar operatorii să facă o marjă de profit acceptabilă.

Ecuția oricărei externalizări reușite are mai multe variabile: prețul e doar o componentă a unui cost total, se transferă diverse riscuri la operator, activitatea firmei se simplifică prin renunțarea la prestarea de activități non-core, operatorii specializați investesc în soluții tehnologice pe care clienții individuali nu și le permit.

Sintetizând, leasingul operațional poate fi o soluție foarte eficientă și confortabilă de a reduce costurile și riscurile deținerii unei flote, cu condiția ca procesul de analiză să fie corect iar soluția aleasă să fie adecvată utilizării.

Ce proiecte, inclusiv legislative și de reglementare în domeniu, se află în atenția conducerii ASLO în 2024?

Momentan, principala direcție de reglementare în care ne implicăm este cea menționată mai sus, legată de tranziția energetică către soluții mai puțin poluante.

La numirea în funcție, în iunie anul trecut, ați declarat că ASLO, împreună cu 14 companii, s-au angajat să adopte un set de măsuri de conformare cu legislația în domeniul concurenței. Despre ce măsuri este vorba și în ce stadiu se află punerea acestora în practică?

Consiliul Concurenței a investigat piața de leasing operațional începând cu anul 2018. Ancheta nu s-a concluzionat cu sancțiuni, însă au existat angajamente ale societăților investigate de a acorda o atenție sporită practicilor concurențiale, pe o perioadă de 2 ani, începând din 2021. Perioada asumării acestor angajamente s-a încheiat în a doua

jumătate a anului 2023, însă ASLO și membrii săi continuă să acorde o atenție sporită aspectelor concurențiale, precum raportările datelor statistice, schimbul de informații, publicarea de date prospective.

Cum vedeți evoluția pieței de leasing operațional în 2024, în condițiile mediului economic volatil și impredictibil, cu inflație încă ridicată?

Ne așteptăm ca 2024 să fie un nou an provocator, dar în care creșterea va continua. Inflația nu dispare și ne afectează pe toți, chiar dacă ceva mai puțin ca în 2023. Suntem însă într-o economie locală dinamică, cu perspective importante de creștere pe termen scurt și mediu, iar actorii economici care înfăptuiesc această creștere au nevoie de finanțatori și de parteneri de externalizare pe care se pot baza.

Creșteri consecutive de două cifre

În 26 aprilie a.c., Autonom Services, cea mai extinsă rețea locală de mobilitate, a raportat rezultatele sale pentru 2023, din care reiese că anul trecut a fost pentru companie încă unul de dezvoltare, cu o creștere de două cifre pe toate liniile principale de business. Veniturile totale, în 2023, au totalizat 728,9 mil. lei, în creștere cu 13% față de anul 2022, iar profitul net înregistrat a fost de 30 mil. lei, în scădere cu 48% față de anul precedent.

“Anul 2023 a fost un nou an de creștere pentru Autonom, fiind al 17-lea an consecutiv de creștere cu două cifre însă, cu siguranță, nu a fost un an simplu. După 2022, un an excepțional pentru compania noastră, 2023 a fost unul bun, cu creșteri de venituri pe toate liniile principale de activitate, însă marcat de inflație galopantă și de creșteri semnificative ale costurilor financiare aferente dobânzilor, datorită condițiilor economice extinse”, declară cu acest prilej Marius Ștefan, co-fondator Autonom. Divizia de Leasing Operațional și-a continuat evoluția pozitivă, realizând o creștere de 29% în 2023, față de finalul lui 2022, înregistrând venituri de 378,9 mil. lei. Diversificarea portofoliului de clienți, reinnoirea și creșterea colaborărilor existente, dar și dezvoltarea canalelor de promovare, sporirea gradului de notorietate și a încrederii clienților în soluțiile de mobilitate oferite de companie au avut un impact important în dezvoltarea diviziei. Activitatea de leasing operațional a reprezentat 52% din veniturile

totale ale Autonom Services în anul 2023.

Autonom Rent-a-Car, divizia de închirieri pe termen scurt și mediu a companiei, a avut parte, de asemenea, de un an 2023 cu rezultate în creștere. Veniturile diviziei au crescut cu 15% comparativ cu anul anterior și au ajuns la 120,7 mil. lei, evoluția pozitivă fiind determinată de trei factori principali: creșterea turismului și a traficului de pasageri pe aeroporturile din România, preferința companiilor de a accesa servicii de închiriere pe termen scurt sau mediu pentru a-și optimiza costurile de mobilitate și avansul înregistrat în segmentul serviciului de mașină la schimb în caz de accident. Veniturile totale din vânzarea vehiculelor rulate au fost de 160,6 mil. lei, în creștere cu 33% față de 2022, în principal datorită majorării cu 37% a numărului de mașini vândute și a menținerii prețurilor pentru mașinile second-hand peste valorile reziduale estimate la începutul contractelor de leasing operațional.

“În cei 18 ani de activitate, considerăm că am construit cel mai mare ecosistem de mobilitate din România, iar toate acestea sunt rezultatul direct al strategiei noastre de afaceri pe termen lung și a culturii organizaționale bazate pe învățare continuă și autonomie. Privind către viitor și evaluând obiectivele noastre pe termen scurt, mediu și lung, rămânem angajați în strategia de creștere. Ne extindem liniile de afaceri existente și explorăm

introducerea de noi servicii și divizii de afaceri complementare în portofoliu, care să potențeze mai departe această creștere”, a subliniat cu același prilej Dan Ștefan, co-fondator Autonom.

Activele totale ale Autonom au crescut în 2023 cu 13%, atingând valoarea de 1.581.236.284 lei. Concomitent cu acestea, au crescut și cheltuielile aferente cu 14% față de anul 2022, ajungând la 630,3 mil. lei. La sfârșitul anului 2023, Autonom opera o flotă totală de 14.748 autovehicule, în creștere cu 7,8%, față de finalul anului 2022.

Rezultatele anului trecut, se mai spune în comunicat, reflectă strategia sustenabilă de creștere pe termen lung a companiei și sunt consecința modelului robust de afaceri al Autonom, construit să reziste șocurilor externe, alături de experiența și implicarea echipei de management.

Autonom, companie cu capital 100% românesc care și-a început activitatea în 2006, la Piatra Neamț, a ajuns astăzi un jucător în top 3, după cifra de afaceri, în sectoarele principale de activitate - leasing operațional și închirieri auto.

Compania oferă soluții moderne de mobilitate și finanțare precum: închirieri pe termen scurt și mediu, leasing operațional, transferuri cu șofer, închirierea temporară de flote, servicii de fleet management, asistență rutieră, servicii de spălătorie auto și închiriere de echipamente, furnizate printr-o rețea națională prezentă în 36 de orașe din România.

sixtgroup.ro

021 9400

ALL WAYS TO

SIXT

**ALWAYS
YES.**

**Rent a Car ● Operational Leasing
Car Service ● SH & New Cars**

Am pus în aplicare un „Management Integration Office” pentru integrare

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

La un an de la anunțarea achiziției LeasePlan de către ALD, rezultatele sunt pozitive, atât ca evoluție a business-ului în România cât și ca pregătire a procesului complex de integrare a celor două entități majore din piața internațională de leasing operațional. Noul brand Ayvens, care reunește cele două companii sub o singură identitate, va fi lansat în România în cel de-al treilea trimestru din 2024 pentru toate categoriile de clienți – corporate, IMM-uri, persoane fizice autorizate și persoane fizice. Pentru reușita procesului de integrare, încă din 2023 a fost pus în aplicare și în România un „Management Integration Office”, calendarul acestuia fiind respectat până acum conform planului. Un alt obiectiv promovat în continuare de grupul ALD este planul strategic PowerUP 2026, axat pe facilitarea tranziției spre mobilitatea sustenabilă. Având în vedere experiența îndelungată a celor două grupuri la nivel internațional, piața de leasing operațional din România este pregătită pentru o creștere importantă în următorii ani, oferind servicii de gen complexe și complete, consideră Shane Dowling, Country Managing Director ALD Automotive | LeasePlan, în interviul acordat pentru FINLEASING și prezentat în integralitate în cele ce urmează.



Cum comentați evoluția companiei în 2023, în condițiile unei transformări majore la nivel de grup?

Anul 2023 a fost marcat la nivel internațional de achiziția LeasePlan și imple-

mentarea complexului plan de integrare a entității combinate, dar și de lansarea noului nostru brand global de mobilitate Ayvens. A fost, cu siguranță, unul dintre cei mai provocatori și efervescenti ani din activitatea noastră și pe plan local, atât în ceea ce privește demararea procesului de integrare, cât și din perspectiva rezultatelor de business, care au fost pozitive, atât pentru ALD Automotive, cât și pentru LeasePlan. Anul acesta se anunță la fel de plin, pentru că noul brand va fi lansat la nivel operațional și în România, în trimestrul al treilea din 2024, iar procesul de integrare continuă în paralel cu derularea operațională a business-ului.

Cum se pregătește subsidiara din România pe care o conduceți pentru lansarea noului brand Ayvens, care va marca identitatea noii companii în toate cele 42 de țări unde grupul este prezent?

A trecut deja un an de când am anunțat finalizarea achiziției LeasePlan, în primăvara lui 2023, care a culminat cu lansarea la nivel global a noului brand global de mobilitate, Ayvens, în luna octombrie, brand ce reunește cele două companii sub o singură identitate. În

2024, acesta este lansat progresiv în țările unde Grupul este prezent, iar în România ne pregătim pentru acest eveniment în trimestrul al treilea al anului curent. Brandul Ayvens 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. Este un proces complex, pe mai multe planuri, care implică o serie de etape, numeroase resurse, atât umane, cât și tehnologice, România urmând aceeași strategie ca și restul țărilor din Grup. Suntem conștienți că e un parcurs nu lipsit de provocări, dar credem cu tărie că aceasta e direcția corectă, care ne va ajuta să ne consolidăm avantajele competitive, să modelăm viitorul mobilității și să atingem excelența în anii următori.

În ce stadiu se află în România integrarea celor două companii la ora actuală?

Încă de anul trecut, am pus în aplicare un „Integration Management Office” pentru a ne pregăti de integrare, care include echipe de la ambele companii, atât la nivel local, cât și central. Datorită profesionalismului și dedicării acestora, procesul de integrare decurge conform

planului. La nivel local, am marcat până acum toate bornele pe care ni le-am propus și ne uităm cu interes la următoarele etape pe care le mai avem de parcurs în călătoria prin care vom deveni o singură companie și care va consolida prezența noastră în România. Tot acest proces se derulează cu obiectivul principal de a integra 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.

În România, a fost lansat planul strategic al grupului PowerUP 2026. Cum va fi acesta structurat pentru a promova mobilitatea sustenabilă?

Cei patru piloni care 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 la nivel global, cu rolul de a consolida toate aceste importante schimbări și de a modela viitorul mobilității sustenabile. Ne-am asumat strategia comună la nivel de grup, iar noul plan se bazează pe aceiași patru piloni care ne-au definit activitatea în ultimii ani prin intermediul strategiei Move 2025 și care au contribuit la transformarea modelului nostru de business.

Ne angajăm să facilităm tranziția către mobilitatea sustenabilă, astfel încât acest proces să fie simplu pentru clienții noștri și să le asigurăm cele mai bune soluții de mobilitate pe termen scurt, mediu și lung. Ne ghidăm activitatea conform unor valori-cheie, precum inovația și sustenabilitatea. Suntem conștienți că o tranziție către o dezvoltare sustenabilă depinde și de noi, nu doar de companiile pe care le ajutăm în această călătorie. De-a lungul anilor, am lansat multe inițiative cu scopul de a dezvolta o cultură puternică a clienților, care ne-a permis să ne menținem un Net Promoter Score (NPS) ridicat, peste media grupului, iar acest lucru ne motivează să păstrăm ștacheta cât mai sus și în viitor.

Ne dorim să continuăm susținerea tranziției 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.

În ce măsură, în România, se face în prezent tranziția de la servicii standard de leasing operațional la cele de mobilitate complexe și complete, ce caracterizează piețele dezvoltate?

Sectorul mobilității beneficiază de o creștere puternică, determinată de câteva megatendențe pe termen lung, cum ar fi digitalizarea, electrificarea, telematica, tranziția de la ownership la usership, adică trecerea de la achiziția unui vehicul, la utilizarea acestuia împreună cu serviciile aferente, o tendință care nu este exclusivă industriei de mobilitate, fiind vizibilă și în rândul altor modele de business foarte cunoscute în rândul publicului larg, precum Netflix sau Spotify, și care generează oportunități de creștere.

De asemenea, politicile CSR au un impact tot mai mare în strategiile de business ale companiilor, drept urmare și finanțările de flote „verzi” vor continua să crească. Suntem bucuroși că putem susține, la rândul nostru, tranziția către electrificare și că putem contribui la o mobilitate sustenabilă. Ca țară, mai avem mult de investit aici și, cu siguranță, tranziția către flote „verzi” trebuie sincronizată și cu investițiile în infrastructura de încărcare atât de necesare în următorii ani.

În același timp, nu putem ignora o altă tendință a industriei, telematica, a cărei eficiență este recunoscută de către majoritatea țărilor europene care au dezvoltat sisteme dedicate acesteia. Este o tendință pe care și industria din România a adoptat-o și se fac progrese evidente, chiar dacă pe piața locală acest segment nu este la fel de dezvoltat ca în restul Europei Occidentale. Telematica poate genera schimbări favorabile pentru toți actorii implicați cu beneficii precum: creșterea productivității, reducerea costurilor, controlul costurilor pentru combustibili, securizarea și siguranța flotei și multe altele.

Companiile sunt din ce în ce mai deschise să experimenteze servicii complete și flexibile de mobilitate. Firmele 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 exemplu, soluția de mobilitate flexibilă pe care o au în portofoliu atât ALD Automotive, cât și LeasePlan este foarte apreciată 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. Desigur, dacă facem o comparație cu piața din Vest, piața leasingului operațional din România nu a atins nivelul de acolo, dar există progrese vizibile. Lumea mobilității se schimbă rapid, determinată de cererea tot mai mare de soluții de transport flexibile și convenabile, de creșterea numărului de soluții și platforme online care oferă clienților opțiuni și funcționalități pentru nevoi diverse și complexe, dar și de adopția tot mai largă a acestor servicii de către clienți, care înțeleg din ce în ce mai mult avantajele pe care le aduce leasingul operațional propriilor afaceri. 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.

Care a fost în 2023 și în primele luni din 2024, la nivel de ALD Automotive I LeasePlan, cererea locală pentru soluțiile de mobilitate flexibile și cele sustenabile?

Soluțiile flexibile de mobilitate dezvoltate de ALD Automotive și LeasePlan răspund unor nevoi de mobilitate ale companiilor pe termen scurt și mediu, cum ar fi proiectele temporare, perioadele de probă pentru noii angajați sau vârfurile sezoniere. Ele își continuă evoluția pozitivă și se află printre soluțiile preferate de clienții noștri, datorită flexibilității oferite și a faptului că acoperă toate nevoile cu flota auto, prin alegerea unui singur furnizor, concomitent cu optimizarea costului total de mobilitate prin maximizarea utilizării vehiculului. Provocarea noastră, a tuturor, este să căutăm soluții pentru un model economic mai flexibil și sustenabil, iar în acest context, leasingul operațional își dovedește și mai mult utilitatea și potențialul, oferind predictibilitate, soluții flexibile pentru nevoile de mobilitate, dar și o eficiențare a costurilor.

Dată fiind experiența deosebită în domeniul în care activați, care credeți că va fi evoluția costurilor la leasing operațional în România în 2024, date fiind realitățile în plan economic și financiar?

Ținând cont de contextul actual la nivel mondial, e destul de dificil să facem previziuni. Într-adevăr, în ultimii ani industria s-a confruntat cu creșteri de prețuri la achiziția vehiculelor, cu creșterea dobânzilor, a asigurărilor, a costurilor de mentenanță, care au influențat costurile leasingului. Pe de altă parte, este important ca

atunci când o companie decide să aleagă soluția de leasing operațional să se uite la toate beneficiile pe care aceasta le aduce și să se raporteze la costul total de proprietate (TCO), nu doar la prețul de achiziție. Împreună cu managerul de flotă, analizăm toate informațiile pe care le avem și oferim estimări pe baza cărora argumentăm care ar fi cea mai potrivită soluție pentru nevoile companiei. Sunt companii care în urma analizei TCO au adoptat deja și utilizează vehicule electrice sau hibride, pentru că au constatat că din punct de vedere cost total este mult mai eficient să utilizezi în flotă mașini

electrice, decât mașini cu motor pe benzină sau motorină. În același timp, însă, nu trebuie să pierdem din vedere profilul utilizatorului, iar abordarea noastră este una consultativă, astfel încât companiile să poată alege o flotă de mașini care li se potrivește acelor utilizatori, indiferent că e electrică sau nu.

Cred că piața de leasing operațional este pregătită pentru o creștere importantă în următorii ani, oferind servicii de mobilitate complexe și complete, care creează oportunități și vor transforma tot mai mult acest segment de piață.

Negociere și rezolvare amiabilă

După opt ani de la înființarea Centrului de Soluționare Alternativă a Litigiilor în domeniul Bancar (CSALB), perioadă în care au avut loc peste 4.200 de negocieri între consumatori și finanțatori din România, încheiate cu împăcarea părților în 90% dintre cazuri, se poate spune că rolul CSALB este în creștere în rezolvarea conflictului dintre cele două entități. Totodată, peste 500 de procese în instanță s-au rezolvat amiabil în cadrul Centrului. Dacă privim datele statistice în domeniu, putem constata că, în ultimii opt ani, nu au existat prea multe negocieri acceptate de instituții financiare nebankare, inclusiv companii de leasing. Mai exact, din 2016 până astăzi, au fost aproximativ 50 de situații ce au vizat IFN-uri, în condițiile în care, în cazul băncilor, au existat peste 4.000. Conform datelor furnizate de CSALB revistei noastre pentru lucrarea de față, numărul cererilor primite de Centru de la IFN-uri este în creștere (1.047 în 2023 și circa 300 în primul trimestru din 2024). La fel s-au prezentat și înțelegerile soluționate amiabil (361 în anul trecut și 61 în perioada scursă din 2024). Atât în 2023 cât și în primele trei luni din 2024, nu au existat cereri privind companii de leasing, în condițiile în care majoritatea solicitărilor înregistrate de CSALB au privit IFN-uri specializate în acordarea de credite de consum, respectiv solicitarea ștergerii clientului de la Biroul de Credit (839 în 2023 și 108 în 2024). În ultima perioadă, a crescut și numărul înțelegerilor amiabile/directe (361 anul trecut și 61 în primul trimestru din 2024), care presupun parcurgerea a patru pași: o cerere trimisă de client către CSALB, încadrarea cazului invocat ca o speță care nu necesită intervenția unui conciliator, IFN-ul propune consumatorului soluționarea problemei direct și IFN-ul comunică CSALB rezolvarea problemei. Circa 65% dintre cererile care sunt soluționate direct în cadrul CSALB sunt adresate IFN-urilor (și doar 35%



Alexandru Păunescu, Directorul Direcției Juridice a BNR, Președintele Colegiului CSALB

băncilor), iar majoritatea dintre cele adresate instituțiilor financiare nebankare au ca obiect ștergerea de la Biroul de Credit. Doi parlamentari români au depus recent un proiect de lege la Senat prin care Banca Națională a României ar trebui să preia atribuțiile de protecție a consumatorilor, devenind astfel autoritatea națională competentă cu protecția consumatorilor de produse și servicii financiar-bancare. Alexandru Păunescu, Directorul Direcției Juridice a BNR, Președintele Colegiului CSALB, comentează această propunere: „E o chestiune care ține, în primul rând, de o abordare la nivel european. Din 17 bănci centrale din UE care au în statut

supravegherea prudențială, 10 au și protecția consumatorilor. După 2008-2009, a fost foarte clar că problemele legate de protecția consumatorului pot să afecteze stabilitatea financiară. Și atunci, această chestiune intră pe teritoriul băncilor centrale. Iar Banca Centrală Europeană a spus de fiecare dată când a emis un aviz, că este un avantaj, din perspectiva protecției consumatorului și asigurării stabilității financiare, ca o bancă centrală să aibă și atribuții de supraveghere prudențială. Este important de menționat că niciodată BNR nu a avut atribuții de protecție a consumatorului. Circula în spațiul public opinii că am avut aceste atribuții și le-am transferat către ANPC după 2008. Actualul statut al Băncii Centrale este din 2004 și nu prevede acest lucru. Au fost mereu consumatori care s-au adresat BNR să le rezolve diferite probleme, iar de la Banca Centrală au fost așteptări să se implice în protecția consumatorilor, fiind chiar blamată că nu o face. Motivul a fost că nu avem capacitatea legală să ne implicăm. Banca Națională a României e pregătită să preia atribuțiile privind protecția consumatorilor de produse financiar-bancare dacă Parlamentul va decide acest lucru și va legifera.”

Centrul de Soluționare Alternativă a Litigiilor în domeniul Bancar este o entitate înființată ca urmare a unei Directive europene și intermediază gratuit și în mai puțin de trei luni negocierea dintre consumatori și bănci sau IFN-uri pentru contracte aflate în derulare. Consumatorii din orice județ al țării pot trimite cereri către CSALB completând un formular online direct pe site-ul instituției. Dacă banca sau IFN-ul acceptă intrarea în procedură de conciliere/negociere este desemnat un conciliator. CSALB colaborează cu 17 conciliatori, specialiști în drept și cu experți în domeniul financiar-bancar. Totul se rezolvă amiabil, iar înțelegerea părților are puterea unei hotărâri în instanță.



BUSINESS LEASE
PASSION FOR MOBILITY

**Cauți
soluții de mobilitate
pentru un proiect temporar?**

**Alege
BUSINESS LEASE SMART**



0724.568.543



vanzari@businesslease.ro

LEASING OPERAȚIONAL

Adaptarea la mediul economic și gestionarea eficientă a riscurilor – imperative Arval în România

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

Strategia Arval Beyond, promovată la nivel de grup, își arată deja rezultatele și pentru Arval Service Lease România, care a făcut în ultima perioadă trecerea de la statutul unei companii de leasing operațional la acela de furnizor de soluții complexe de mobilitate, cu accent pe tranziția energetică și protejarea mediului.

În 2023, compania s-a concentrat pe dezvoltarea flotei sale, pe promovarea unei strategii eficiente de gestionare a clienților, pe inovație și diversificare în materie de produse și servicii de leasing operațional.

O prioritate au constituit investițiile în tehnologie pentru a păstra o constantă de competitivitate pe o piață locală de leasing operațional care devine matură și care dispune în continuare de un potențial deosebit de dezvoltare. Despre rețeta de business Arval transpusă în țara noastră ne vorbește Roxana Lupescu, Director General al Arval Service Lease România.



În ce măsură, prin rezultatele sale din 2023, compania pe care o conduceți și-a păstrat anul trecut statutul de lider pe piața de mobilitate „full service” leasing și și-a consolidat această poziție?

Chiar dacă mediul economic este încă unul complex, cu multe provocări, obiectivul nostru este să fim cei care conduc procesul de schimbare a modului în care sunt accesate soluțiile de mobilitate de către companii. Iar acesta este un capitol la care am lucrat mult, atât la nivel de grup, cât și pe piața din România. Anul 2023 a fost unul de consolidare pentru Arval în România, un an în care ne-am concentrat pe strategii eficiente de gestionare a clienților, inovație în produse și servicii și, desigur, adaptare la cererea de pe piață. Am continuat procesul de dezvoltare a flotei și mă bucur că pot spune că am depășit recent o piatră de hotar semnificativă din acest punct de vedere. În același timp, am continuat să dezvoltăm flota cu opțiuni tot mai solicitate de către partenerii noștri, mașinile hibrid și electrice fiind alternative viabile și pentru nevoile companiilor din România.

Care au fost principalele direcții de activitate ale companiei în 2023 legate de implementarea strategiei Arval Beyond, strategie avansată și vizionară promovată la nivel de grup?

Arval Beyond este mai mult decât o strategie de business pentru noi, înseamnă

redefinirea modului de a face business. Prin această strategie, Arval, inclusiv Arval România, trece de la statutul unei companii de leasing operațional la cel de furnizor de soluții complexe de mobilitate, cu accent pe tranziția energetică și protejarea mediului. Am lucrat și lucrăm în continuare în această direcție, iar rezultatele sunt vizibile deja. Componenta flotei Arval se modifică și acordăm o mai mare atenție autoturismelor electrificate, răspunzând în același timp unei solicitări în creștere din partea partenerilor noștri. Pot spune, urmărind rezultatele din ultimii ani, că strategia Arval Beyond a anticipat cât se poate de corect evoluția piețelor, iar în acest moment suntem într-o poziție avantajoasă din acest punct de vedere.

Cum a fost transpusă în practică anul trecut și la acest început de 2024 strategia de digitalizare, una dintre direcțiile-cheie de dezvoltare a companiei pe o piață locală de profil din ce în ce mai concurențială?

La Arval, prioritizăm constant investițiile în tehnologie pentru a îmbunătăți experiența clienților, eficiența operațională și accesul la date relevante pentru luarea deciziilor, iar

partenerii din Grupul BNP dictează pasul. Astfel, implementarea platformelor digitale și a soluțiilor de gestionare a flotelor contribuie la consolidarea poziției pe piață. Un bun model în acest sens este aplicația Arval Car Sharing, care are în centrul preocupărilor confortul și mobilitatea, atât a angajaților, cât și a angajatorilor. De altfel, Arval Car Sharing, un produs ce a fost lansat recent și pe piața din România, reprezintă un element definitoriu pentru strategia Arval Beyond, oferind soluții complete companiilor, soluții care vin atât în avantajul business-ului, maximizând rata de utilizare și optimizând modul în care este folosită flota, cât și în avantajul utilizatorului final, care evită birocrația ce consumă timp și energie, putând folosi autoturismul de serviciu în cel mai simplu mod cu putință. Suita se completează cu Arval Connect, o soluție completă de management al flotelor, tracking GPS și eficientizare a costurilor de exploatare, My Arval for Fleet Managers, care oferă în timp real rapoarte și informații despre sistemul inteligent de management al flotei (KPI de flotă).

Care sunt imperativele de business ale actualei etape de activitate a companiei, în condițiile în care ați declarat anterior revistei noastre că 2024 este anul consolidării poziției Arval pe piața din România?

2024 este, într-adevăr, un an de consolidare a companiei noastre pe piața din România, prin diversificarea portofoliului de produse pe care le aducem: un produs de închiriere pe termen mediu cu componentă pronunțată de flexibilitate, apoi Arval Car Sharing, pe care l-am lansat de curând, și completez cu Sale and Leaseback, care permite Arval să preia sub leasing operațional flota clientului, oferindu-i acestuia mai multă siguranță și optimizarea costurilor de exploatare. De asemenea, consolidarea parteneriatului cu BCR, căruia îi acordăm și anul acesta atenția echipelor de vânzări, și pe care îl vedem ca pe un parteneriat strategic. În plus, continuăm să ne concentrăm eforturile asupra soluțiilor alternative de mobilitate; autoturismele electrificate vor deveni tot mai importante și mai numeroase în flotele companiilor, iar optimizarea devine

unul dintre cuvintele de ordine. În acest moment, suntem pregătiți să acoperim un segment și mai mare de piață și am încredere că soluțiile pe care Arval le oferă vor deveni din ce în ce mai căutate. Propunem clienților noștri suport prin serviciul Arval Consulting, cu scopul unei bune eficiențe a gestionării parcului auto, asigurării serviciilor de mobilitate, îmbunătățirii protecției mediului, sporirii siguranței în exploatare a vehiculelor companiei și, prin urmare, creșterii satisfacției pentru serviciile Arval România.

Ce așteptări aveți în legătură cu gradul de interes din partea clienților pentru noul produs Car Sharing, lansat în luna martie a.c. și pe piața din România, produs dezvoltat de BNP Paribas și operațional la nivel internațional în peste zece țări?

Produsul Arval Car Sharing este într-adevăr utilizat deja în mai multe țări din Europa, înregistrând peste 22.000 de utilizatori înrolați care folosesc aplicația în mod curent. Există deja un interes mare din partea clienților, având în vedere tendințele actuale către mobilitatea durabilă și opțiunile flexibile de utilizare a vehiculelor. Suntem optimiști că acest produs va facilita activitatea managerilor de flotă, va structura mai bine implicarea acestora în zona corporate și va contribui la alinierea pieței locale la tendințele celei occidentale. Primele reacții ale pieței sunt încurajatoare și suntem convingeți că vom vedea rezultatele lansării Arval Car Sharing în România în datele statistice ale acestui an.

Ce politică de personal promovați în prezent în Arval România, la nivel de angajați și de management, știut fiind că recent a fost numit, pe o poziție importantă, un nou director comercial al companiei?

Accentul este pus pe recrutarea și dezvoltarea unei echipe talentate și diversificate, capabilă să răspundă nevoilor în schimbare ale pieței. Ne dorim să avem alături cei mai buni oameni din domeniile lor, iar numirea lui Răzvan Roșculeț în funcția de director comercial al Arval România reprezintă un pas în această direcție. Nu pot decât să mă bucur

că un astfel de profesionist recunoscut în piață a venit alături de noi și sunt sigură că în momentul acesta echipa Arval este și mai bună. Investițiile în formarea și motivarea angajaților sunt prioritare pentru a asigura performanța și angajamentul acestora, iar Arval România nu face rabat de la politica grupului de a pune accent pe retenția și satisfacția colegilor noștri.

În calitate de vicepreședinte ASLO, cum vedeți stadiul actual de dezvoltare a pieței de leasing operațional din România și cum comentați preferențele prin care a trecut în ultimii ani și trece în prezent, date fiind achizițiile și fuziunile ce au avut loc la nivel local și internațional?

Așa cum am mai spus și în trecut, în România piața soluțiilor de mobilitate sustenabilă este într-o fază de transformare accelerată, de evoluție, alimentată de consolidarea industriei și adoptarea tehnologiilor noi. Faptul că sunt companii importante prezente pe piața internă de leasing operațional arată că vorbim despre o piață matură, ce are încă potențial de dezvoltare. Schimbările sau mișcările despre care ați vorbit sunt unele normale în procesul de maturizare și de așezare a pieței și pot fi considerate chiar un semn de sănătate pentru acest segment.

Cum comentați rezultatele dialogului ASLO cu autoritățile privind extinderea accesului clienților de leasing operațional la ecotichete, în scopul creșterii ponderii mașinilor electrice în România?

Dialogul cu autoritățile pentru promovarea utilizării mașinilor electrice este în curs, dar progresele depind de reglementările și politica guvernamentală în domeniu. Avem toată deschiderea de a oferi experiența și expertiza noastră autorităților pentru a găsi cele mai bune soluții pentru partenerii de dialog. Credem în continuare că este nevoie de o astfel de reglementare și sperăm ca autoritățile să o poată implementa cât mai curând. Din punctul de vedere al Arval, noi suntem de patru ani partener principal pentru două evenimente relevante pentru piața auto - Best Electric Car și Best Electric Van - ambele susținute de

Ministerul Mediului. Și acesta este un alt indicator asupra deschiderii ce există pentru dialog din partea ambelor părți.

Ținând cont de experiența Arval România, cum au evoluat în 2023 și la acest început de an, pe piața locală, costurile pentru leasingul operațional la nivel de utilizator?

Costurile au evoluat în concordanță cu tendințele pieței auto și cerințele specifice ale clienților.

Eforturile pentru optimizarea costurilor și oferirea de soluții competitive au fost constante, cel puțin în ceea ce ne privește. Nu ar trebui omis însă contextul economic și geopolitic în care ne aflăm de mai bine de 2 ani și care rămâne o constantă destul de importantă în ecuația financiară. Așa cum am spus, cuvântul de ordine este optimizare, ceea ce se traduce

prin maximizarea utilizării autoturismelor sau prin ajustarea dimensiunii flotelor. Noi ne mândrim cu faptul că suntem un sprijin constant pentru partenerii noștri, cărora le oferim soluții de mobilitate ajustate la nevoile lor curente, îi ajutăm să își eficientizeze utilizarea flotelor și să-și optimizeze costurile de exploatare. Și voi reaminti aici trei produse Arval potrivite tocmai pentru contextul actual al unui cost de exploatare crescut: Arval Car Sharing, Arval Connect, care împreună cu serviciul de consultanță Arval Consulting oferă partenerilor un pachet de oportunități de a-și consolida afacerile într-un context din ce în ce mai provocator.

Care credeți că sunt imperatiivele actualei perioade pentru companiile de leasing operațional din România, în condițiile economice speciale – mediu

economic volatil, inflație încă ridicată (care crește valoarea de achiziție bunurilor, inclusiv auto, precum și a costurilor cu închirierea mașinilor), lipsă de personal specializat ș.a.?

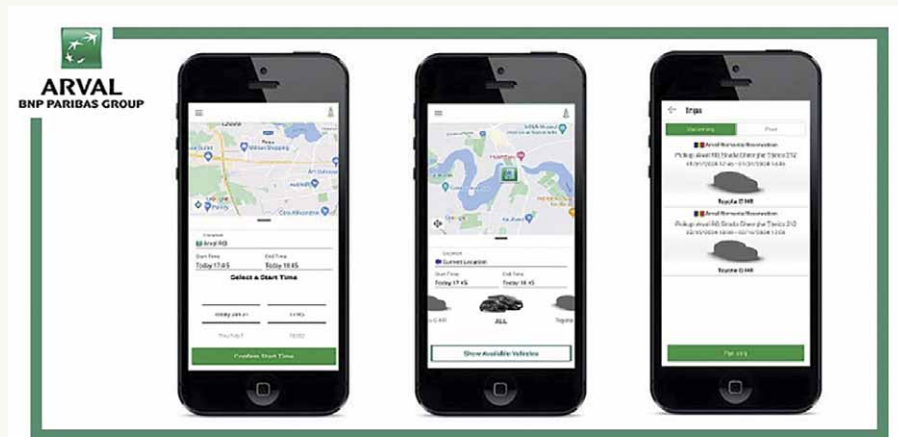
Cred că adaptarea la mediul economic actual și gestionarea eficientă a riscurilor rămân imperatiive Arval în România. Aș adăuga aici inclusiv investițiile în tehnologie și inovație pentru a păstra o constantă de competitivitate și de a satisface nevoile clienților. Suntem într-o perioadă plină de provocări, dar și una în care soluțiile sunt accesibile și ține doar de noi să le găsim. De regulă, fiecare perioadă de criză sau de dificultate aduce cu ea și foarte multe oportunități pentru că piața se adaptează și răsplătește companiile care răspund cel mai bine și mai repede unor nevoi.

Lansare

La mijlocul lunii martie a.c., Grupul Arval a introdus pe piața din România o aplicație mobilă de car sharing dedicată exclusiv companiilor, care are în centrul preocupărilor confortul și mobilitatea angajaților. De asemenea, aplicația Arval Car Sharing ajută managerii de flote să eficientizeze costurile cu flota și să ofere angajaților mașini pe care aceștia să le partajeze cu ușurință.

Apărută ca răspuns la problemele întâmpinate în timpul pandemiei, ideea de car sharing corporativ este astăzi tot mai utilizată la nivelul companiilor, grație beneficiilor pe care le aduce atât angajatorilor, cât și angajaților. Conform Observatorului Arval pentru Mobilitate - Barometrului Flotelor și Mobilității 2023 (studiu anual realizat în România și la nivel mondial de BNP Paribas Group, din care face parte și Arval Service Lease România), 64% dintre companiile din țara noastră au implementat deja cel puțin un sistem de mobilitate pentru angajații lor, în timp ce 90% dintre acestea au planificate investiții sau intenționează să investească în astfel de soluții de mobilitate sustenabilă. În concordanță cu tendințele europene, în România, cele mai răspândite astfel de soluții sunt transportul public și partajarea autoturismelor.

Conform conducerii companiei, soluțiile pe care le oferă Arval România pun în general accentul pe optimizarea managementului flotelor auto prin soluții de mobilitate sustenabilă. Cu Arval Car



Sharing este completat portofoliul de produse de mobilitate cu un plus de avantaje pentru utilizatorii finali, angajații respectivelor companii. Dacă un manager de flotă are acces în timp real la o mulțime de date relevante, care contribuie la formarea unei arhitecturi dinamice și eficiente a flotei companiei, angajații au nevoie doar de telefonul mobil pentru a rezerva, deschide și porni un autoturism. Este o aplicație modernă, dezvoltată de BNP Paribas și rafinată în timp pe piețe din peste zece țări europene. Prin intermediul acesteia, companiile care operează flote auto dispun de un ajutor în reducerea efectivă a costului total de operare sau mobilitate, în optimizarea

utilizării mașinilor din flotă și ocuparea locurilor de parcare, aducând în același timp un beneficiu de imagine prin fidelizarea angajaților. Angajații beneficiază astfel de o soluție nouă de mobilitate, fie în interes de serviciu, fie personal, ca alternativă la transportul în comun. Telefonul mobil pe care este instalată aplicația devine atât platformă de rezervare, cât și "cheie" a mașinii, autoturismele din flotă fiind deschise, pornite și închise cu ajutorul aplicației. Platforma de management a flotei pe care a fost dezvoltată aplicația permite repartizarea autoturismelor pe categorii către angajați și accesul la date care conduc la eficientizarea auto.

Clienții români devin tot mai interesați de produse care le oferă libertatea de a alege

Interviu cu Oana Iancu, Director Comercial, Business Lease România

Flota Business Lease România a înregistrat anul trecut o creștere de 10% comparativ cu 2022, în condițiile aplicării unei strategii țintite pe atragerea de noi clienți și menținerea celor existenți. Componente importante ale activității companiei au fost lansarea de produse și servicii noi de leasing operațional, precum și a programului „Go Better”, axat pe integrarea principiilor sustenabilității în aspectele operaționale ale companiei. În 2024, sunt promovate câteva inițiative distincte – „Smart”, „Go Better” și „Sustainable Rent” - bazate pe sustenabilitate și inovație, pe o relație personalizată cu clientul. Legătura cu grupul din care face parte compania, legătură creată în jurul unor proiecte comune esențiale prin transpunerea la nivel local a direcțiilor strategice ale acestuia și adaptarea la particularitățile pieței locale este un alt subiect abordat în interviul acordat revistei noastre de Oana Iancu, Director Comercial al Business Lease România.

Pentru 2023, conducerea companiei a anticipat o creștere a cifrei de afaceri și profitabilității, a flotei administrate în leasing operațional. Acum, când aveți rezultatele definitive ale anului trecut, considerați că au fost atinse aceste obiective de business?

2023 a fost un an bun pentru Business Lease, în care am reușit să ne atingem țintele pe care ni le-am propus și, cel mai important, să ne menținem aproape clienții și partenerii de business într-un context economic extrem de volatil, cu multe coordonate în schimbare.

Numărul de clienți pe segmentul leasing operațional a înregistrat o creștere susținută, iar comenzile care au venit anul trecut au depășit estimările noastre. O parte din aceste rezultate o datorăm contextului din piață, unele comenzi plasate în 2022 fiind livrate anul trecut, însă partea mai consistentă a fost susținută de strategiile implementate de departamentul nostru comercial pentru atragerea de noi clienți și menținerea celor existenți. Ca urmare, flota Business Lease a înregistrat o creștere de 10%, comparativ cu anul anterior. Indicatorul-cheie de profitabilitate a fost și el atins, iar acest lucru reflectă că abordarea noastră consecventă privind gestionarea prudentă a resurselor și orientarea strategică către optimizarea operațională este o direcție care funcționează. Este important să precizăm că un procent din

acest indicator a fost susținut și de evoluția favorabilă a pieței de auto rulate în anul trecut.

Ce orientare a avut compania în 2023 legat de sustenabilitate și înnoirea flotei cu vehicule „verzi”, precum și legat de digitalizare?

Suntem conștienți de importanța și impactul pe care acțiunile noastre le au asupra mediului, de aceea am plasat sustenabilitatea în centrul activităților, urmărind să contribuim activ la o lume mai „verde” și mai curată. Inițiativa noastră principală în această direcție a fost dezvoltarea și implementarea programului „Go Better”, un proiect ambițios prin care ne propunem să integrăm principiile sustenabilității în toate aspectele operaționale ale companiei. În faza inițială, „Go Better” a fost dezvoltat și testat intern, cu scopul de a crea un model solid și eficient care să poată fi extins ulterior. Acest program se concentrează pe măsurarea, controlul și neutralizarea emisiilor de CO2 generate de activitățile companiei, reprezentând un pas crucial în angajamentul nostru de a opera într-un mod responsabil față de mediu.

În ceea ce privește înnoirea flotei cu vehicule „verzi”, credem că este important ca aceasta să fie făcută treptat și prudent, având în vedere resursele și infrastructura existente în țara noastră, astfel încât să nu afecteze în mod negativ rezultatele financiare sau satisfacția



clienților. Reducerea amprente de carbon este una dintre tendințele globale și o preocupare constantă a noastră și a clienților din portofoliul companiei. Pentru aceasta, am dezvoltat un instrument – „EV Scan”, menit să susțină companiile în tranziția către flote mai „verzi” care, alături de programul „Go Better”, oferă clienților noștri soluții reale de reducere și neutralizare a amprente de carbon.

Paralel cu aceste eforturi de sustenabilitate, digitalizarea a jucat un rol-cheie în strategia noastră anuală. Proiectul „Digital Backbone” a fost implementat de grup în majoritatea țărilor în care Business Lease este prezentă, România fiind și ea în faza de testare a noilor soluții.

Strategia BLRO pentru 2024 are incluse între altele o serie de noutăți în materie de produse de mobilitate și servicii atașate acestora. Ce detalii ne puteți oferi vizavi de acest important obiectiv?

Înțelegem importanța de a răspunde nevoilor în schimbare ale pieței și de a oferi soluții care combină flexibilitatea și transparența, așa cum am demonstrat anul trecut prin implementarea celor trei produse noi de leasing operațional: „Smart”, „Optimal” și „Fixed” care oferă soluții diferite, în funcție de tipologia clientului și etapa de dezvoltare în care se află acesta. Pentru anul în curs, ne concentrăm pe trei inițiative majore: „Smart”, „Go Better” și „Sustainable Rent”, care reflectă angajamentul nostru față de sustenabilitate și inovație și disponibilitatea de a ne susține clienții atunci când, fie sunt la început de drum, fie proiectele pe care aceștia le derulează au nevoie de mai multă flexibilitate.

Primul proiect este „Smart”, iar acesta este o soluție menită să asigure atât flexibilitatea și stabilitatea în fluxul de numerar de care clienții noștri au atâtă nevoie, cât și o experiență lipsită de griji. Produsul pune la dispoziție toate beneficiile leasingului operațional, lăsând în același timp clientului libertatea de a utiliza autovehiculul doar pentru perioada în care are nevoie, o soluție „zero griji”, eliminând orice stres legat de mobilitate. „Go Better” continuă angajamentul nostru față de mediu și mobilitate sustenabilă, fiind axat pe integrarea considerațiilor ecologice în toate aspectele serviciilor noastre. Acest proiect își propune să răspundă simultan la nevoia de mobilitate a clienților și la preocuparea tot mai mare față de protecția mediului. Acesta include inițiative de reducere a emisiilor, de încurajare a utilizării vehiculelor ecologice și implementarea de soluții care să contribuie la o planetă mai curată. Prin „Sustainable Rent” ne propunem să facilităm adoptarea unor practici de mobilitate responsabile, diminuând impactul asupra



mediului și susținând obiectivele globale de sustenabilitate.

Cum abordați în 2024 relația cu grupul din care compania face parte, în ideea transunerii în România a obiectivelor de business ale acestuia, a unor produse și servicii probate deja în practică în alte țări unde acesta este prezent?

În 2024, strategia noastră de consolidare și dezvoltare a relației cu grupul din care compania face parte pune accentul pe transpunerea în România a obiectivelor de business, a produselor și serviciilor care și-au dovedit deja eficacitatea în alte țări. Această abordare este structurată în jurul unor proiecte comune esențiale, care vizează nu doar alinierea cu direcțiile strategice ale grupului, ci și adaptarea acestora la particularitățile pieței locale. În prezent, avem în testare în toate țările cu reprezentare în grupul Business Lease, produsul „Safe Drive Pod”, un instrument care monitorizează comportamentul în trafic al conducătorului auto și evaluează aspectele care pot fi îmbunătățite prin autocorecție sau cursuri de conducere defensivă. Instrumentul face parte din programul „Go Better”, menit să vină cu soluții practice pentru o mobilitate mai „verde”. Specialiștii noștri de la grup sunt implicați activ în promovarea acestor inițiative și la nivel local, iar anul acesta vom avea o serie de seminarii online menite să asigure o mai mare vizibilitate pentru aceste soluții pe care le punem la dispoziția partenerilor noștri.

Prin rezultatele sale de anul trecut, BLRO își menține poziția de top în cadrul grupului și elementele sale specifice, sub raportul condițiilor de piață și cererii de mobilitate din partea clienților?

Business Lease România se menține printre fruntașele grupului și anul acesta. La nivel de grup, fiecare reprezentanță Business Lease are produse proprii care să îi asigure o mai bună adaptare la nevoile pieței. În portofoliul nostru se regăsesc două produse care au fost special creionate pentru piața locală, produsul pentru vehicule comerciale ușoare (LCV) și produsul „Smart”. Ambele sunt menite să asigure flexibilitatea de care clienții au nevoie, la vehiculele utilitare ușoare aceasta fiind legată de numărul mai mare de kilometri acoperiți prin contractul de leasing operațional, iar la produsul „Smart” de flexibilitate în perioadele de contractare.

În condițiile multiplexelor transformări prin care trece piața locală de leasing operațional, cum vedeți viitorul pe termen mediu al acestuia și cererea pentru produse de mobilitate din partea clienților români?

În primul rând, este important să recunoaștem că aceste schimbări structurale pot conduce la consolidarea pieței, creând entități mai robuste și mai capabile să răspundă cerințelor variate ale clienților. Un aspect crucial în modelarea viitorului acestei piețe îl constituie cererea în creștere pentru soluții de mobilitate flexibile și personalizate. Clienții români devin tot mai interesați de produse care le oferă libertatea de a alege și de a personaliza experiențele lor de mobilitate, în locul unor soluții standard, „one-size-fits-all”. Acest lucru sugerează că viitorul pe termen mediu al leasingului operațional va fi definit de capacitatea furnizorilor de a inova și de a oferi servicii adaptate nevoilor în schimbare ale clienților. Iar pentru noi, această flexibilitate în adaptarea soluțiilor este prioritară.

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 SOCIETATE GENERALE

300 380
KW

280
KW

KW

230kw

190kw

200kw

180KW

120KW

250
KW

88W inborde

**Conectează-ți afacerea
la energia viitorului!**

**Leasing pentru
panouri fotovoltaice**

Infocenter: *3344
raiffeisen-leasing.ro

