

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 fundie 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. Puteam 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.



Latruri distincte ale aceleiași strategii țin de sinergia cu banca din grup, în ideea oferiții 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 notații 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 celălalt, 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.