

Ne propunem un sistem de soluții integrate pentru clienți

Interviu cu Radu Ciocoiu, Director General, Raiffeisen Leasing

Volumele noi de business aduse de 2024 au depășit țintele Raiffeisen Leasing pentru anul trecut, contractele încheiate acoperind segmente diverse – camioane destinate transportului intern și internațional, autoturisme, vehicule comerciale ușoare și echipamente. Portofoliul de finanțări acordate clienților a crescut cu 42% față de nivelul din 2023. Ca finanțări noi, autoturismele și vehiculele comerciale ușoare au fost cu 20% mai mari față de anul anterior, iar echipamentele au privit în special bunuri pentru lucrări de infrastructură. Transporturile au reprezentat majoritatea finanțărilor noi în leasing financiar și credit acordate de companie. Situația cererii de finanțare din anul trecut mai arată că a crescut interesul pentru activele „verzi”, finanțările de gen ocupând un loc aparte în strategia de sustenabilitate de peste 15 ani a Grupului Raiffeisen. Toate aceste direcții de business au rămas actuale și în 2025. Structura business-ului și tendințele pieței de finanțare în leasing și credit IFN în 2024 și 2025 ne sunt prezentate de Radu Ciocoiu, Director General al Raiffeisen Leasing.

Conform datelor de bilanț pentru 2024 comunicate de Raiffeisen Bank, compania pe care o conduceți a înregistrat anul trecut o creștere de 67% a volumelor noi de business, comparativ cu 2023. Cum comentați această evoluție cu referire la toate segmentele de bunuri finanțate în leasing financiar?

Am încheiat 2024 cu rezultate foarte bune, obținute pe tot parcursul anului, caracterizate de consolidare, extinderea ofertei de produse și ascensiunea business-ului, cu o creștere de 67% a volumelor noi, comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent. Acest rezultat a fost posibil și datorită unui set de inițiative sinergice implementate coordonat și eficient împreună cu colegii din Raiffeisen Bank. Deși evoluția economiei a fost mai lentă în raport cu așteptările specialiștilor, procesul investițional s-a menținut la un nivel ridicat, fenomen care s-a resimțit pozitiv la nivelul cererii pentru produsul de leasing. Pe zona principalelor categorii de active finanțate, am înregistrat creșteri pe toate segmentele: camioane destinate transportului intern și internațional, autoturisme, vehicule comerciale ușoare și echipamente. O pondere importantă a finanțărilor a mers către activele „verzi”, care contribuie și accelerează tranziția către o economie sustenabilă. Am reușit să ne menținem direcția de creștere, în pofida unui an



tensionat în piața auto, iar finanțările acordate au fost atât pentru flote de camioane, cât și pentru flote de autoturisme și vehicule comerciale ușoare. Cifrele la nivelul industriei de leasing au confirmat estimările noastre de creștere. Piața a înregistrat rezultate pozitive în T3 2024, +19% la nivelul expunerii totale brute a companiilor de leasing din România, și +9% pe zona finanțărilor

noi, față de T3 2023, conform datelor disponibile la acest moment.

În urma acestor rezultate, cum se prezenta portofoliul companiei la finalul anului 2024 – ca pondere de bunuri auto și echipamente?

Ne-am depășit obiectivele la nivel de portofoliu, atât din punct de vedere al expunerii totale, cât și al performanței acestuia, rata neperformanțelor fiind la minime istorice. Finalul anului 2024 a marcat o creștere a portofoliului de finanțări acordate clienților cu 42% față de nivelul din 2023. Ponderea, pe tipuri de active finanțate la nivelul portofoliului, a rămas echilibrată. Autoturismele și vehiculele comerciale ușoare au crescut cu 20% față de anul anterior, autoturismele ocupând cea mai mare cotă în segmentul vehiculelor. Finanțările de echipamente s-au concentrat în special în zona lucrărilor de infrastructură. Am acordat finanțări pentru buldoexcavatoare, încărcătoare, buldozere, pompe de beton, mașini de săpat și alte echipamente specializate.

Date fiind solicitările venite din partea clienților, care a fost produsul numărul unu de finanțare în leasing financiar pentru 2024 la nivel de companie și de ce anume?

Prin produsele pe care le punem la dispoziție, ne propunem să creăm un ecosistem de soluții integrate pentru clienți. Le oferim posibilitatea de a alege dintr-o gamă completă de opțiuni, de leasing financiar, operațional sau credit, facilitându-le totodată procesul operațional și de achiziție prin intermediul parteneriatelor în derulare, care sunt focusate pe creștere, inovație și sustenabilitate. În 2024, segmentul de transporturi a marcat o pondere majoritară în finanțările acordate în leasing și credit, susținute de campanii strategice de produs. În pofida unei ușoare scăderi a pieței, situația din România a rămas favorabilă investițiilor în domeniul transporturilor, în comparație cu alte țări din Europa. Am finanțat cu preponderență flote de camioane de dimensiuni medii și mari. Transportatorii au continuat să investească în reînnoirea flotelor, pentru eficientizarea costurilor, care țin de taxe în afara țării, eficientizarea consumului și a întreținerii vehiculelor.

Rezultate foarte bune am obținut în cadrul parteneriatului Daimler Truck Financial Services powered by Raiffeisen Leasing, unde venim cu o abordare completă de produs, autovehicule adecvate pentru scopul lor de transport, servicii post-vânzare și structuri de finanțare dedicate. Doresc să subliniez aici rolul important al parteneriatelor pentru promovarea produsului de leasing, care capătă vizibilitate sporită și devine mai ușor de pus în aplicare atunci când este integrat într-un ecosistem adecvat format din producător-furnizor-finanțator-client. Cererea pentru vehicule comerciale ușoare a continuat să crească anul trecut, context în care piața autoutilitarelor a crescut cu 23% în 2024, conform ultimului raport al DRPCIV. La nivelul Raiffeisen Leasing am înregistrat un număr mare de solicitări, preponderent pe zona de extindere a flotelor existente pe fondul evoluției pozitive a pieței de e-commerce. Conform unui studiu recent realizat pentru sectorul de profil, piața e-commerce din România a atins o valoare de 7,7 miliarde euro în 2024 și se estimează că, până în 2029, rata medie de creștere anuală va fi de 7,5%, ceea ce se va transpune într-o nevoie de finanțare pentru vehicule cât mai eficiente pentru interconectarea proceselor logistice. Leasingul poate avea un impact semnificativ în acoperirea acestor necesități.

Cum arată tabloul finanțărilor noi în leasing financiar pentru echipamente la Raiffeisen Leasing pentru 2024 (ca tipuri de bunuri) și ce loc au ocupat în ofertă activele prietenoase cu mediul înconjurător?

Tabloul finanțărilor de echipamente demonstrează tendința de adoptare a tehnologiilor prietenoase cu mediul și clienții se orientează către echipamentele eficiente energetic, utilaje electrice, încărcătoare, manipuloare telescopice, basculante electrice și panouri fotovoltaice.

Implementarea noilor tehnologii, prin echipamente electrice eficiente energetic, este o orientare tot mai des întâlnită în domeniul construcțiilor. Aceste echipamente au capacități îmbunătățite de economisire a energiei și reducere a emisiilor de carbon, contribuind astfel la sustenabilitatea proiectelor de construcție.

Ca finanțator, ce aspecte aveți în vedere la crearea produselor „verzi” de creditare destinate persoanelor juridice, precum și ce beneficii și provocări există pentru finanțator și clienții care accesează finanțări „verzi”?

Principiile finanțării responsabile fac parte din strategia Grupului Raiffeisen de peste 15 ani, abordând aspecte-cheie legate de mediu, responsabilitate socială și guvernanță, iar Raiffeisen Leasing a fost asociată acestui ecosistem. Prin intermediul produselor noastre de finanțare sustenabilă, promovăm investițiile în proiecte și acțiuni cu efecte pozitive durabile asupra mediului și societății. Mobilitatea electrică reprezintă o preocupare importantă pentru noi, ca finanțator care ne bazăm, în principal, pe activul finanțat. Oferim clienților posibilitatea de a accesa produse „verzi”, cu perioade de rambursare flexibile, avans redus, care include și ecotichetul Rabla, precum și consultanță specializată pentru aceste tipuri de active. Sustenabilitatea devine un element distinctiv strategic din ce în ce mai pronunțat în rândul companiilor, iar leasingul este în avangarda finanțărilor „verzi”, servind ca instrument-cheie pentru achizițiile de flote ecologice și echipamente sustenabile.

Conform analizelor macroeconomice de la finalul anului trecut, realizate de Direcția de Cercetare Economică și Sectorială din

cadrul Grupului Raiffeisen, pentru 2025 se anticipa o relaxare a politicilor monetare de către băncile din regiune, pe fondul reducerii presiunilor inflaționiste și scăderii dobânzilor pe piețele externe, proces cu influență directă și asupra costului finanțării din România. Dacă ne raportăm la primele luni din 2025, credeți că s-a adevărit o atare prognoză pentru Raiffeisen Leasing?

Este prematur să avem o opinie cu privire la evoluțiile viitoare ale costurilor de finanțare, în raport cu situația primelor luni ale acestui an, având în vedere că vorbim despre o perioadă mai puțin semnificativă, ca durată. La începutul anului am abordat, mai degrabă, ajustări controlate ale condițiilor comerciale și de costuri și am venit cu un răspuns atent calibrat specificului fiecărei tranzacții, putând acoperi nevoile clienților cu oferte avantajoase. Războiul comercial generat de SUA prin tarife globale poate avea consecințe negative și asupra economiei românești, determinând nevoia de adaptare și gestionare a riscurilor asociate schimbărilor din peisajul economic internațional. Această atmosferă de incertitudine și instabilitate ar putea determina investitorii să fie mai precauți. Contextul poate contribui și la o creștere a dobânzilor practicate de finanțatori, determinând o ajustare a condițiilor de creditare și a costurilor asociate cu accesarea finanțării, însă sunt aspecte care necesită timp și analiză. Vom adapta oferta companiei în funcție de cât de volatil se va demonstra scenariul de piață, astfel încât să putem răspunde în continuare nevoilor clienților.

În 2024, ați promovat prin ofertă inclusiv finanțarea tip credit pentru persoane juridice cu activitate în domeniul transporturilor, Raiffeisen Leasing fiind un finanțator tradițional pentru camioane, remorci și semiremorci. Ce orientare aveți în această privință în 2025?

Anul acesta, finanțarea de tip credit va rămâne un pilon important în strategia noastră de produse. Vom susține în continuare demersurile de reînnoire și extindere a flotelor de camioane pentru companiile de transport. Parteneriatul nostru cu Daimler Truck & Bus Romania ne permite, atât nouă, cât și partenerilor, să avem o

prezență notabilă în piață și un produs performant, pe care vom continua să-l inovăm și flexibilizăm, pentru a răspunde nevoilor în continuă evoluție ale clienților, atât din transporturi, cât și din alte domenii pentru care produsul aduce valoare adăugată, pentru construcții și infrastructură, sectorul reciclării sau logistică.

Care este politica actuală a companiei vizavi de sursele sale de finanțare și pe ce anume se bazează acestea?

Raiffeisen Leasing beneficiază de o structură solidă de finanțare, din perspectiva apartenenței în cadrul Grupului Raiffeisen. Avem o strategie prudentă de gestionare a riscurilor la nivel de Grup, care ne oferă stabilitate în piață. Chiar și în perioade de fluctuații economice, am găsit soluțiile optime pentru a evita efectele negative. Vom continua și în 2025, precum și în anii care vor urma, să ne orientăm sursele de finanțare către domenii sustenabile, cu valoare adăugată din punct de vedere mediu și social.

În ce măsură la ora actuală există un sistem digital integrat între bancă și alte entități ale Grupului Raiffeisen, inclusiv Raiffeisen Leasing, și ce strategie de dezvoltare în domeniu există pentru 2025?

Strategia grupului din care facem parte este fundamentată pe inovare și transformare digitală. Produsul nostru de leasing este disponibil și digital în agențiile Raiffeisen Bank și poate fi adresat într-un mod accesibil și interactiv. De

asemenea, modelele de scoring digitale pe care le utilizăm evoluează de la un an la altul cu noi funcționalități, în linie cu ultimele tehnologii în domeniu, cu aprobări automate și procese interconectate, care reduc timpii de răspuns pentru clienți. Rămânem fermi în continuare în activitatea de digitalizare a proceselor operaționale, un aspect deosebit de important pentru noi, pentru eficiența și simplificarea pe care o aduce clienților. Vom extinde acest proces de digitalizare prin intermediul platformelor soluțiilor front-end, ale instrumentelor pentru ofertare și aprobare rapidă și a altor inovații menite să răspundă simplu și rapid nevoilor și așteptărilor clienților.

Pentru 2024, ați realizat o evaluare a experiențelor clienților solicitanți de noi finanțări în leasing, așa cum s-a întâmplat la nivel de bancă din grup?

În fiecare an, continuăm demersul de a evalua experiența față de produsele și serviciile pe care le oferim, cu scopul de a înțelege nivelul de recomandare din partea clienților și punctajul acordat Raiffeisen Leasing în legătură cu accesibilitatea produsului, a proceselor, a canalelor de vânzare, elemente care influențează alegerea produsului și a companiei de leasing. Evaluăm percepția clienților, atât în legătură cu procesul de vânzare, cât și experiența pe parcursul etapelor post-vânzare. Având în vedere sinergia cu banca din Grup, avem o cotă semnificativă de clienți care se suprapun iar produsul de leasing are un spațiu

alocat în cadrul studiilor anuale, la nivelul Grupului. Principalele observații ale ultimului studiu de această natură au fost legate de flexibilitatea și calitatea serviciilor post-vânzare, precum și reputația, care împreună influențează alegerea finanțatorului. Experiența anterioară favorabilă cu firma de leasing sau cu instituția bancară din cadrul Grupului, așa cum este și situația noastră, au avut un impact considerabil asupra deciziei finale de a lucra cu Raiffeisen Leasing.

Care este tipul de client caracteristic în prezent pentru Raiffeisen Leasing și cum s-a modificat acesta în timp, pe fondul avansului tehnologic și al digitalizării accelerate în cadrul entităților Grupului din care faceți parte?

Este un client orientat spre eficiență și cu preocupări care evoluează de la un la altul tot mai mult spre zonele de sustenabilitate și digitalizare. Avem o bază diversificată de clienți, de la IMM-uri la corporații mari, transportatori de top la nivel național și internațional, companii de logistică și distribuție, firme de construcții și producători, cu nevoi dintre cele mai diversificate și în continuă evoluție. La nivelul Raiffeisen Leasing suntem pregătiți corespunzător pentru a susține aceste nevoi printr-o gamă completă de produse – leasing financiar, leasing operațional și credit - și prin intermediul parteneriatelor încheiate cu cei mai importanți dealeri și producători de autoturisme, camioane sau echipamente.

Ghid privind gestionarea riscurilor ESG

La începutul acestui an, Autoritatea Bancară Europeană (EBA) și-a publicat liniile directoare finale privind sprijinirea companiilor în gestionarea riscurilor ESG - de mediu, sociale și de guvernanță, cu scopul de a spori stabilitatea și reziliența financiară. Orientările EBA stabilesc un set de cerințe pentru identificarea, măsurarea, gestionarea și monitorizarea riscurilor ESG, inclusiv prin planuri menite să asigure rezistența companiilor pe termen scurt, mediu și lung. Noile orientări specifică condițiile privind procesele interne și aranjamentele de gestionare a riscurilor ESG pe care instituțiile ar trebui să le aibă în vigoare în conformitate cu Directiva privind cerințele de capital (CRD VI). Orientările EBA specifică conținutul planurilor care urmează să fie pregătite de instituții în vederea monitorizării și abordării riscurilor financiare care decurg din factorii ESG, inclusiv din procesul de ajustare către obiectivul de a atinge neutralitatea climatică în UE până în 2050. Aceste planuri vor sprijini

pregătirea companiilor pentru tranziție și ar trebui să fie în concordanță cu planurile de tranziție pregătite sau dezvoltate de către instituțiile UE. Orientările vor fi aplicate începând cu 11 ianuarie 2026, cu excepția întreprinderilor mici, pentru care măsurile vor intra în vigoare cel târziu începând cu 11 ianuarie 2027. Orientările privind gestionarea riscurilor ESG au fost elaborate în conformitate cu foaia de parcurs a Autorității Bancare Europene privind finanțarea durabilă și ca parte a acțiunilor EBA prezentate în foaia de parcurs privind punerea în aplicare a pachetului bancar al UE. Leaseurope a contribuit la dezvoltarea Orientărilor EBA, asigurându-se că noile reguli iau în considerare expertiza în gestionarea activelor de către locatori. În comunicările Leaseurope cu EBA au fost subliniate importanța leasingului pentru finanțarea tranziției ecologice și rolul activului închiriat în atenuarea riscurilor de mediu.