

# Am marcat o creștere importantă

## Interviu cu Bob de Man, Director General, Raiffeisen Leasing

Finanțarea de autoturisme, cu o cerere suplimentară pentru cele „verzi”, precum și de camioane a marcat la nivelul anului 2022 activitatea companiei specializată în leasing financiar din cadrul Grupului Raiffeisen. Vorbim de creșterea finanțărilor noi, indicator care contează cu adevărat în dimensionarea activității în domeniu și care se regăsește în statisticile la nivel internațional, dar și de inițiative conexe, precum continuarea strategiei de protejare a mediului prin finanțare de mașini electrice, panouri fotovoltaice sau echipamente electrice performante, de sprijinire a investițiilor întreprinderilor mici și mijlocii locale. În 2023, sunt continuate toate aceste direcții de activitate, cu mențiunea că se află în pregătire noi proiecte de digitalizare menite să aducă un plus de calitate procesului de finanțare. Dar să vedem cum anume ne sunt prezentate toate aceste preocupări de către Directorul General al Raiffeisen Leasing, Bob de Man.

**Ne-ați declarat cu ceva timp în urmă că anul 2022 urma să marcheze un salt pentru Raiffeisen Leasing, conform strategiei sale de creștere. Care este bilanțul de business al companiei la finalul celor 12 luni din 2022?**

Așa cum am anticipat, 2022 a fost unul foarte bun pentru noi, în care direcțiile strategice clare și orientarea noastră spre inovație și îmbunătățirea continuă a accesului la finanțare pentru clienți au dat roadele așteptate. Am marcat o creștere importantă, atât la nivel de new business, cât și raportat la numărul de contracte finanțate.

**Portofoliul companiei este împărțit între auto și echipamente, în total vehicule finanțate circa 60% revenind autoturismelor, iar 25% camioanelor. În 2022, au apărut tendințe noi la nivel de cerere auto, date fiind continuarea crizei semiconducătorilor, creșterea prețului mașinilor și livrarea comenzilor cu mare întârziere?**

Din fericire, toate comenzile clienților noștri au putut fi onorate în timp util și nu au existat întârzieri care să impacteze nici business-ul clienților noștri și nici acordarea finanțării în leasing. Pe segmentul autoturismelor, s-a păstrat proporția de-a lungul anului 2022, iar aici este important de menționat o creștere așteptată a mașinilor



electrice, ca rezultat al strategiei noastre ESG și încurajării tehnologiilor de viitor, creștere care s-a observat și pentru echipamente electrice.

**În oferta actuală de finanțare a companiei se află inclusiv leasing pentru auto „verzi” și panouri fotovoltaice. Care este în prezent strategia companiei privind finanțarea achizițiilor de bunuri prietenoase cu mediul?**

La nivelul întregului grup Raiffeisen ne-am asumat angajamentul de a finanța într-o manieră responsabilă afacerile clienților noștri bazate pe un viitor sustenabil. Prin urmare, punem la dispoziția acestora produse financiare durabile și un know-how cuprinzător în domeniul ESG. Focusul pe leasing în zona ESG este cel mai clar evidențiat de tipul activelor finanțate – mașini electrice, echipamente electrice și, foarte important, panouri fotovoltaice, unde am fost pionieri în piața locală de leasing și unde continuăm să înregistrăm rezultate foarte bune. Ne-am însușit rapid expertiza în acest domeniu, în urma unui efort de echipă și putem afirma acum cu tărie că punem la dispoziția clienților inclusiv consultanță specializată. Accesul la finanțarea panourilor fotovoltaice devine astfel un proces simplu pentru solicitanți.

**Dată fiind experiența pe care o aveți în domeniul finanțării, cum vă explicați insuccesul programului guvernamental “IMM Leasing de Echipamente și Utilaje”, practic abandonat în 2022, după o experiență palidă la debut, în 2021? Ce ar trebui făcut ca un astfel de program, necesar de altfel, să dea roade?**

Opinia mea este că programul “IMM Leasing” nu s-a bucurat de o perioadă relevantă, care să-i permită să se articuleze în piață, să-și dovedească eficiența. A fost un proiect care promitea rezultate foarte bune și, ca să fi dat

roade, trebuia în primul rând să fie reluat și în anul 2022, ceea ce nu s-a mai întâmplat. Când a fost lansat în piață, programul a adus multe elemente de noutate dar avea nevoie de timp pentru a se consolida și a deveni accesibil. După cum știm cu toții, în prima parte din 2021 eforturile s-au concentrat pe conceptualizare, dezvoltarea ideilor, planificarea proceselor și adaptarea sistemelor de operare și abia în cel de-al doilea semestru al anului programul a devenit efectiv operațional. Spre final de an 2021, am început să simțim o efervescență din partea clienților pentru finanțare în cadrul „IMM Leasing”, după care, ulterior, nu a mai fost prelungit.

**Care este gradul de interes din partea clienților pentru finanțările ce stau sub semnul Fondului European de Investiții (FEI), prin programul de garantare european COSME, finanțări derulate prin compania pe care o reprezentați?**

Programul COSME, cu garanția FEI, este unul dedicat 100% sprijinirii finanțării companiilor din rândul întreprinderilor mici și

mijlocii, în linie cu strategia noastră de susținere a acestui segment de afaceri atât de important pentru economie. Faptul că am putut veni către clienți cu un avans de maximum 5% pentru finanțarea de vehicule și echipamente și un timp rapid de răspuns, au fost atribute care au generat un grad mare de interes din partea clienților încă de la lansarea programului, în anul 2019. Principalele active finanțate în cadrul programului sunt camioanele, care ocupă ponderea cea mai mare în totalul finanțărilor prin programul COSME.

**Cum ați soluționat în 2022 și abordat în prezent problema costului ridicat al finanțării, pe fondul inflației-record înregistrate în România?**

Continuă să existe o presiune pe costurile de finanțare, cauzată de incertitudinea care persistă în piață și de lipsa de predictibilitate, care au un impact direct în ratele de referință la lei și la euro. Previiziunile Băncii Naționale sunt pozitive și așteptăm să vedem o îmbunătățire în perioada următoare. Momentan, costurile sunt sub control și nu am avut

cazuri în care clienții să renunțe la finanțare din cauze legate de costuri.

**Care este în prezent orientarea companiei în ceea ce privește continuarea procesului de digitalizare, obiectiv de maximă importanță pentru asigurarea competitivității pe piață?**

Compania noastră este axată pe inovație iar la nivelul strategiei anuale componenta de digitalizare este parte componentă, de o importanță majoră. O companie care dorește să reziste în viitor nu poate ignora componenta de digitalizare. Pe lângă Chatbot-ul Ioana, care este într-un continuu proces de îmbunătățire și dezvoltare, platforma CRM Sales, accesibilă din cloud, aplicația de tip CRM, conectată la sistemele de back office, care a îmbunătățit foarte mult performanța în vânzări, platformele omnichannel, soluțiile front-end, tool-urile de ofertare și aprobare rapidă sunt în plin proces de dezvoltare și vom implementa noi proiecte în acest an, care vor îmbunătăți și mai mult experiența clienților și vor facilita un proces lin și rapid de finanțare.

## La închiderea ediției – cea mai nouă statistică ALB România

Conform Asociației Societăților Financiare – ALB România, în primele 9 luni din 2022, în România, au fost înregistrate finanțări noi în leasing financiar pentru 37.670 de bunuri (față de 37.823, în primele 9 luni din 2021), din care 29.239 de vehicule (în creștere cu 1,33% față de aceeași perioadă a anului 2021) și 8.431 de echipamente (în scădere cu aproape 6% față de primele trei trimestre din 2021). Valoarea de achiziție a acestor bunuri a fost de 7.141,30 mil. lei (din care 4.782,41 mil. lei pentru bunuri noi și 2.358,04 mil. lei pentru vehicule și echipamente utilizate), mai mare cu 14,64% față de același indicator calculat cu un an în urmă. Creșterea valorică a finanțărilor noi la care facem referire - de 16,47% pentru vehicule și de 10,60% pentru echipamente și bunuri imobiliare – a fost generată în cea mai mare parte de prețul crescut de achiziție al bunurilor, mai ales la autovehicule. Compararea 9 luni 2022/9 luni 2021 privind finanțări noi pe subcategoriile de vehicule indică o creștere valorică de 22,5% a automobilelor și de aproape 15% la comerciale grele, precum și o scădere de 6,3% la comerciale ușoare.



Finanțările noi în perioada primelor 9 luni din anul trecut, în funcție de durata contractului, au fost între 1 și 3 ani (finanțări de 1.389,64 mil. lei, în creștere cu 11,7% față de 9 luni 2021) și peste 3 ani (5.751,66 mil. lei, în urcare cu 15,3%) fiind înregistrată o creștere a solicitărilor pentru leasing pe o perioadă mai mare. Expunerea brută aferentă contractelor de leasing neperformante, era la finalul primelor 9 luni din 2022 de

513,22 mil. lei, în scădere cu 17,2% față de situația existentă cu un an înainte. Totodată, în primele trei trimestre din 2022, au fost reposedate companiilor de leasing 1.009 de vehicule și 172 de echipamente și au fost revândute 1.344 astfel de bunuri.

Portofoliul total de leasing financiar totaliza în România, la 30.09.2022, 15.200,33 mil. lei (circa 3 mld. euro), din care 60% reprezenta leasing pentru vehicule iar 40% pentru echipamente și bunuri imobiliare, proporție care se regăsește și cu un an în urmă. Splitat, la final de septembrie 2022, leasingul pentru vehicule avea un portofoliu de 9.174,77 mil. lei iar cel pentru echipamente și imobiliare de 6.025,56 mil. lei. Față de septembrie 2021, creșterea de portofoliu de leasing a fost de 9,8%. Statistica ALB România pentru piața locală de leasing în primele nouă luni din 2022 a fost realizată pe baza raportărilor a 11 societăți membre și publicată pe site-ul asociației pe 2 mai 2023. Am inserat aceste informații în ziua plecării la tipar a lucrării de față.