

Programe adaptate pandemiei, cu focus pe nevoile și posibilitățile clienților

Piața de leasing a fost afectată de pandemie proporțional cu impactul crizei sanitare asupra industriilor pe care le deservește. Instituțiile financiare nebankare nu au mai fost însă luate pe nepregătite și, spre deosebire de criza economică din 2008, acum au putut acționa rapid pentru a minimiza impactul negativ. Despre provocările unui an atipic, dar și despre strategia pentru 2021, am discutat cu Bob De Man, director general Raiffeisen Leasing.

Cristiana SÂNDULESCU

Tranzit: Cum ați caracteriza piața de leasing în 2020?

Bob De Man: 2020 a fost altfel decât ne-am imaginat, iar acest lucru a devenit destul de limpede încă de la finalul lui februarie, când vorbeam deja despre înmulțirea cazurilor de Covid-19 la nivel mondial și european, pentru ca mai apoi, în martie, OMS să declare noul Coronavirus o pandemie, situație care afectează profund viabilitatea financiară și însăși existența multor industrii și companii. Prin urmare, am avut un an de încercare pentru piața auto, deși începuse foarte bine. Odată cu declanșarea pandemiei, producătorii și dealerii de mașini și-au văzut afacerile prăbușite brusc, după care a urmat o perioadă de ușoară revenire. Este foarte probabil ca piața vehiculelor noi să scadă cu 25-30% în 2020, iar importurile de second-hand să aibă un declin mai redus.

Cum activitatea de leasing este strâns conectată cu evoluția pieței auto și a economiei în ansamblu, desigur că s-a resimțit un impact și în leasing, însă unul ușor, mai moderat decât ne așteptam inițial. Nu știm ce decalaje există pe bugete la nivelul pieței de leasing, însă cu siguranță că adaptarea la noua normalitate, care a vizat implementarea unor soluții rapide pe termen scurt și mediu, va aduce modificări importante față de proiecțiile inițiale.

Este bine că am reușit să ne adaptăm rapid, să ne protejăm clienții

și angajații și să le asigurăm aceleași servicii de calitate. Într-un timp record am făcut trecerea de la birouri pline de oameni la munca de acasă, am reconfigurat modul de interacțiune cu partenerii și clienții, am mutat totul în zona digitală și am venit cu măsuri de ajutor pentru clienții afectați de pandemie. Spre deosebire de criza din 2008, acum suntem mult mai bine pregătiți, dispunem de lichiditate și suntem gata să finanțăm și să ne susținem partenerii.

Clienții persoane fizice sau juridice, cu contracte de leasing în derulare, ale căror venituri au fost afectate direct sau indirect de pandemie, au putut beneficia de facilitatea de suspendare la plată a ratelor, conform OUG 37/2020, pentru o perioadă de până la 9 luni. La Raiffeisen Leasing am avut un proces simplificat de modificare a noilor condiții contractuale pentru clienții care au solicitat suport și am utilizat semnatura electronică pentru semnarea documentelor. Acest serviciu este disponibil din 2019 și permite generarea unei semnături electronice calificate, cu valoare legală, care are efectul juridic echivalent al unei semnături olografe. Procedura se efectuează integral online, pe o platformă securizată și certificată, și durează în jur de două minute. Semnatura electronică la distanță este certificată QSCD, în conformitate cu Regulamentul eIDAS.



**Bob
De Man**

Au fost contracte aflate în faze inițiale la începutul lui 2020 și care au fost ulterior anulate din cauza pandemiei?

Așa cum am procedat și noi ca finanțatori, și clienții s-au regăsit în situația de a-și recalibra planurile de dezvoltare și investițiile pe termen scurt și mediu. La Raiffeisen Leasing nu ne-am confruntat cu un fenomen de anulare a contractelor aflate în faze inițiale, deoarece am discutat cu clienții din domeniile de activitate afectate pentru a înțelege situația și am stabilit împreună în ce manieră îi putem sprijini.

Am continuat să finanțăm și în noile condiții, desigur, într-un ritm mai redus, raportat la cererea scăzută din piață și pe fondul unui apetit de risc mai mic, însă odată cu reluarea activității lucrurile par să reintre pe un făgaș normal. Firește, va exista o perioadă de tranziție, de reșezare, dar este important să ne asigurăm clienții că suntem alături de ei pentru a le îndeplini nevoile de finanțare.

Cum au gestionat companiile de transport pandemia? Ați primit solicitări de amânare a ratelor?

Credeți că la momentul în care ar trebui să se reia plata acestor rate firmele vor putea să își onoreze obligațiile contractuale?

La nivelul companiei am suspendat plata ratelor pentru 1.187 de clienți, dintre care aproape 30% sunt din domeniul transporturilor. În ceea ce privește expirarea perioadei de amânare la plată, am avut o comunicare apropiată cu clienții care urmează să iasă din moratoriu, pentru a înțelege dacă le-au fost de folos măsurile de suport pe care le-am oferit și cum văd ei revenirea la nivelul anterior implementării acestei facilități. Reacția a fost pozitivă, măsurile au fost binevenite și majoritatea se așteaptă că odată cu reluarea activității și implementarea noilor măsuri sanitare totul să revină la normal.

Ce soluții ați pregătit pentru situațiile în care vor fi clienți în imposibilitatea de a-și plăti ratele? Este reposedarea bunurilor o variantă?

Eforturile Raiffeisen Leasing sunt concentrate în această perioadă cu precădere spre sprijinirea clienților afectați de pandemia Covid-19 prin măsuri care să le asigure suport în continuitatea contractelor de leasing. Reposedarea bunurilor este ultimul lucru pe care ni-l dorim, de aceea încercăm să găsim împreună cu clienții soluțiile care să îi ajute să se poată folosi de bunurile finanțate în activitatea lor.

Cât a reprezentat în 2020 segmentul vehiculelor comerciale din totalul contractelor finanțate de compania dumneavoastră? Dar celelalte categorii de bunuri?

Distribuția contractelor în funcție de tipurile de bunuri finanțate s-a menținut în aceleași proporții ca în 2019, respectiv 52,2% autoturisme și vehicule comerciale ușoare, 26,43% echipamente, 21,37% camioane. O creștere de aproape 10% s-a înregistrat pe segmentul autoturismelor.

Pe zona finanțării de flote nu am simțit o efervescență în 2020. Este un context în care companiile și-au gestionat parcurile auto cu mai multă

prudență pe costuri, performanță și contribuția flotei în generarea de venituri pentru companie. O bună parte au amânat planurile inițiale, pentru a urmări evoluția pandemiei și a putea lua deciziile cele mai potrivite în noul context.

În ceea ce privește segmentul de echipamente avem un portofoliu diversificat și experiență valoroasă acumulată în timp. În 2020 am finanțat echipamente și utilaje industriale și agricole, din sectoarele medical, energetic, de prelucrare a metalelor, alimentar și nu numai. Prin finanțarea acestor categorii de bunuri finanțăm direct economia și producătorii români, care au atât de multă nevoie de sprijin în această perioadă.

Ați introdus produse/servicii noi în 2020?

Pentru Raiffeisen Leasing, susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) reprezintă o prioritate, deoarece e un contributor major la relansarea economiei în general, mai cu seamă în această perioadă. Statisticile ne arată că 99,7% dintre companiile din România sunt IMM-uri, care contribuie cu aproximativ 60% la produsul intern brut și angajează 60% din forța de muncă. Ne-am bucurat de un sprijin binevenit din partea Guvernului prin programul „IMM Leasing de echipamente și utilaje”, al cărui obiectiv este acordarea de facilități de garantare de către stat, sub forma punerii la dispoziția companiilor de leasing a unor plafoane anuale de garantare pentru achiziționarea de bunuri mobile noi sau second-hand necesare realizării activității IMM-urilor. Este important să avem un cadru legislativ predictibil și măsuri de facilitare a accesului la finanțare pentru companii pentru a-și putea derula activitatea în condiții bune.

Raiffeisen Leasing - alături de colegii din piață care au aderat la program - s-a implicat intens în creionarea programului. Am primit susținere de la Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii, dar și de la Asociația de Leasing Bancar (ALB). Eu și colegii mei așteptăm

cu nerăbdare să finanțăm proiecte antreprenoriale sustenabile în cadrul acestui program.

În 2020 a luat naștere și proiectul de susținere a producătorilor români, un program la care ținem foarte mult, creat să ajute la restartul afacerilor românești și, în consecință, al economiei locale. Principalul avantaj este costul foarte bun de finanțare, care înseamnă o reducere de 0,5% pentru clienți față de dobânda noastră standard, 0 comision de administrare în primul an de leasing și 5% avans, posibil prin programul de garantare europeană COSME, pentru tranzacțiile eligibile. Resursele acestui program vor fi direcționate către sectoarele cu valoare adăugată în economie.

În 2020 au continuat și parteneriatele noastre tradiționale cu producătorii de camioane și echipamente, unde oferim clienților o serie de avantaje, precum grație la plata capitalului, garanție extinsă pentru bunul finanțat și asistență rutieră.

Cum vedeți piața de leasing în 2021?

Deși este prematur să facem deja o evaluare a crizei generate de Coronavirus în piața de leasing, este cu siguranță limpede pentru toată lumea că un impact semnificativ se va resimți la nivelul pieței și drumul redresării va avea multe provocări și de durată. Diferențe în modul cum vom evolua după pandemie vor exista de la o companie de leasing la alta, în funcție de calitatea portofoliului existent, apetitul de risc, expunerea totală din portofoliu pe domeniile afectate de criză și planurile de redresare pe termen mediu și lung asumate de fiecare.

Provocările pentru leasing sunt aceleași ca pentru întreaga economie și țin de implementarea noilor măsuri sanitare, ridicarea restricțiilor, măsurile fiscale de ajutor din partea statului, ținerea sub control a virusului. Privim cu optimism și încredere 2021 și sunt sigur că vom reuși să identificăm cele mai bune măsuri pentru a fructifica oportunitățile și, totodată, pentru a contrabalansa riscurile. ■