

Piața de leasing a crescut cu 19%, iar estimările pentru 2025 sunt optimiste

Piața de leasing a crescut în primele nouă luni ale 2024 cu 19% față de perioada similară a anului anterior, potrivit celei mai recente analize de piață efectuate de Asociația de Leasing Bancar (ALB). În ciuda situației economice dificile, operatorii de transport cu flote mari și-au păstrat ritmul de înnoire al parcului auto, având în vedere atât beneficiile de mediu, cât și eficiența operațională oferite de camioanele noi. În același timp, companiile mai mici și-au menținut interesul pentru achiziția de vehicule rulate. Despre cum a evoluat piața de leasing în 2024, dar și despre estimările pentru noul an am discutat cu Radu Ciocoiu, CEO Raiffeisen Leasing.

Text: Cristiana SÂNDULESCU

Tranzit: Cum a evoluat piața de leasing financiar în 2024? În ce măsură ați simțit că recesiunea din Europa de Vest a influențat deciziile de investiții ale firmelor de transport, logistică și distribuție?

Radu Ciocoiu: Datele publicate de ALB sunt colectate în mod cumulativ și transmise de către companiile membre ALB printr-un sistem de colectare de tip „black-box”. Cifrele indică faptul că piața a continuat să înregistreze creșteri pe toate nivelurile. Expunerea totală brută la nivelul companiilor de leasing din România a crescut cu 19% în T3 2024 față de perioada similară a anului anterior, iar finanțările noi au crescut cu 9%.

Tendința de reducere a rating-ului de țară, de la stabil la negativ, conform ultimelor decizii ale agențiilor de rating, precum și impactul recesiunii din Europa de Vest, sunt însă de natură să influențeze sentimentul general al investitorilor. Nevoia de finanțare din partea firmelor de transport s-a resimțit în continuare și în 2024, deoarece o flotă adecvată are implicații semnificative asupra competitivității în piață și asupra eficienței operaționale și profitabilității companiei.

În viitorul apropiat, ne putem aștepta la o reajustare, având în



Radu Ciocoiu

vedere numeroasele necunoscute și riscuri, la nivel global și european, care pot influența deciziile de investiții ale companiilor, și, în aceste condiții, este posibil să asistăm la o creștere mai moderată decât potențialul pieței.

Ați încheiat contracte de finanțare pentru flote în 2024? Care ar fi cele mai mari dintre ele și pentru ce segment de transport sunt destinate?

Am finanțat flote de camioane destinate transportului intern și internațional, preponderent către operatori cu tradiție în piață, care au un model de business foarte bine conturat și o proiecție pe termen lung asupra costurilor, investițiilor și profitabilității companiei.

Când vorbim despre

transportatori cu afaceri mature, ne referim, în general, la flote de ordinul zecilor de unități. Acestea sunt înlocuite după trei-patru ani de utilizare cu modele noi, care au emisii mai mici de CO₂, în vederea menținerii standardelor de sustenabilitate, pe care majoritatea companiilor mari și le-au asumat pe termen mediu și lung.

Cel mai puternic aspect care se va resimți în piața de transport, cu impact și în logistică și distribuție, va fi majorarea tarifelor și creșterea costurilor și, implicit, acomodarea impactului acestor majorări în relațiile cu partenerii și clienții.

Pe zona finanțărilor de camioane ne-am depășit obiectivele de performanță în 2024. Am finanțat camioane pentru segmentul transporturilor rutiere de marfă, basculante și betoniere pentru lucrările de construcții și infrastructură, precum și camioane utilizate în domeniul sectorul reciclării. Parteneriatul cu Daimler Truck & Bus România a contribuit să avem o prezență semnificativă și o cotă de piață relevantă în finanțarea de camioane la nivel național.

Pe segmentul autoturismelor și vehiculelor comerciale ușoare am înregistrat o creștere de 20% față de anul anterior. Pondere majoritară este deținută de autoturisme.

Am continuat să colaborăm foarte bine cu dealeri și producători de top din domeniile auto și de echipamente pentru a le furniza clienților din cadrul Grupului soluții optime de finanțare și pentru a oferi o calitate superioară în ceea ce privește produsul de leasing. Aceste colaborări au avut un impact pozitiv asupra afacerii noastre, generând rezultate bune în 2024, cu predilecție pe zona echipamentelor de construcții.

Cum au evoluat condițiile financiare în cazul contractelor de leasing (variație dobânzi, avans) și

ce așteptări aveți pentru perioada următoare?

Pe parcursul lui 2024 ne-am am adaptat ofertele și am rămas flexibili față de clienți, în stabilirea unor condiții optime de preț. Am venit cu oferte și campanii avantajoase, cu dobânzi reduse, în special pe zona de dobândă fixă, pe fondul scăderii Euribor.

În ceea ce privește prețul finanțării, potrivit analiștilor economici din cadrul Grupului, este posibil ca presiunile inflaționiste să rămână la un nivel ridicat în viitorul apropiat, fenomen care se va corobora cu evoluțiile la nivel fiscal și macroeconomic general, ceea ce va influența și posibilitatea de reducere a dobânzilor în special în zona finanțării în lei.

Încurajăm și achiziția de vehicule sustenabile, prin produse cu structuri dedicate, cu avansuri minime, pornind de la 5% și 10%, care pot include și ecotichetul Rabla Plus, perioade de finanțare de până la șase ani și reducere a prețului de finanțare față de standard.

Există, în prezent, o sumă de inițiative legislative și directive europene menite să abordeze preocupările legate de mediu, care promovează sustenabilitatea și încurajează practici responsabile în cadrul lanțului valoric creat de operatorii de transport, companiile de logistică și distribuție și beneficiarii finali.

Cu siguranță că adoptarea cât mai rapidă a unei schemei de ajutor de stat privind sprijinirea investițiilor destinate achiziției de vehicule cu emisii zero pentru transportul rutier va impulsiona considerabil eforturile companiilor în direcția sustenabilității. Companiile din aceste domenii se orientează puternic către digitalizare, atât pentru o transpunere transparentă a prevederilor legale, cât și pentru eficientizare, îmbunătățirea activității și oferirea rapidă a unor soluții pentru clienți și aici este în continuare nevoie de implicarea tuturor actorilor implicați: finanțatori, producători, furnizori și autorități.

Cum a evoluat cererea de finanțare pentru vehicule

second-hand, în condițiile în care prețul de achiziție al vehiculelor rulate a crescut în ultimul an?

Numeroase companii, în special transportatorii interni, cu flote mai mici, și-au menținut apetitul pentru această categorie de vehicule și le evaluează în continuare ca fiind o opțiune viabilă pentru afacerile lor. Alegerea de a lucra cu vehicule second-hand este o decizie de oportunitate și are în vedere disponibilitățile de investiții, necesitățile și perspectivele companiei. Această opțiune aparține, în general, transportatorilor interni. Pentru operatorii internaționali, majorarea tarifelor se resimte mai puternic și camioanele noi se dovedesc a fi mai funcționale pe termen lung.

Am răspuns solicitărilor pentru vehicule second-hand fără a aduce modificări în privința condițiilor de finanțare la nivel de dobândă sau avans.

Cum a evoluat produsul de leasing operațional pentru vehicule comerciale în România?

Diversificarea pe care am adus-o la nivelul produselor noastre în 2024 ne-a ajutat să acomodăm cele mai diverse structuri de finanțare și ne-a oferit oportunitatea de a oferta clienții în configurații de leasing operațional, financiar sau credit, uneori integrate în cadrul aceleiași tranzacții.

Produsul de leasing operațional pentru vehicule comerciale este oferit în cadrul parteneriatului Daimler Truck Financial Services powered by Raiffeisen Rent. Produsul are 0% avans, structuri flexibile de finanțare și se adresează cu predilecție finanțării pentru reînnoirea sau extinderea parcului auto. Dimensionarea flotei este discutată împreună cu consultanții noștri și alături de partenerii de la Daimler Truck, conform nevoilor specifice fiecărei afaceri.

Daimler Truck Financial Services powered by Raiffeisen Rent este operațional în România de la finalul lui 2023, după ce Daimler Truck & Bus Romania, parte a grupului Daimler Truck AG, a încheiat un

parteneriat strategic cu Raiffeisen Rent.

Cum a evoluat segmentul de microbuze, autobuze și autocare în 2024? În ce măsură liberalizarea pieței de transport interjudețean de la 1 iulie 2025 va impulsiona achizițiile de vehicule noi?

Volumele finanțate pe segmentul vehiculelor de transport călători au avut o evoluție pozitivă față de anii precedenți, însă avem în continuare spațiu de dezvoltare și suntem pregătiți să adresăm acest segment în 2025. Liberalizarea pieței de transport interjudețean de la 1 iulie va impulsiona, cu siguranță, achiziția de vehicule noi, având în vedere că autovehiculele nominalizate de operatorii de transport pentru efectuarea curselor respective trebuie să îndeplinească anumite condiții. De asemenea, un număr mai mare de transportatori în piață va încuraja competitivitatea, iar diferența o vor face serviciile de calitate oferite clienților.

Cum apreciați că va evolua piața de leasing în 2025? Pregătiți anumite campanii/produse noi?

Opinia analiștilor economici din cadrul Grupului nostru este că 2025 va fi marcat de provocări, dar și de oportunități semnificative de dezvoltare și inovare. Chiar și în contextul incertitudinii de la nivel global și european, suntem încrezători că piața de leasing va reuși să se adapteze și să progreseze. Există în continuare spațiu de creștere, prin implementarea unor strategii inovatoare și prin valorificarea oportunităților din sfera digitalizării, continuarea dezvoltării de produse specifice pentru susținerea companiilor IMM, din sfera electrificării transportului, la nivelul proiectelor de infrastructură, transport, producție și logistică.

La nivelul Raiffeisen Leasing, avem capacitatea de a răspunde cu succes pieței și vom continua să o facem și în 2025, pentru a fi cât mai aproape de clienți și de a rămâne competitivi în strategia noastră de creștere organică. În acest sens, vom continua să prioritizăm proiectele de digitalizare, eficientizare și diversificare a produselor. ■