

# Există o mare nevoie de finanțare la nivelul economiei

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

Raiffeisen Leasing a finanțat în 2020 peste 2.000 de noi contracte - camioane, autoturisme și echipamente – iar în primele luni din 2021 rezultatele se situează peste nivelul anului trecut ca volum nou de finanțări. A inovat în plan digital, a lansat programul de susținere a producătorilor români și a economiei naționale, a participat la punerea la punct a Programului IMM Leasing de Echipamente și Utilaje ce va deveni operațional în acest an și are toată infrastructura pregătită pentru a susține revenirea la normalitate a economiei naționale. Și astăzi, este la fel de actuală deviza sa „Leasing așa cum trebuie”. Toate aceste idei sunt dezvoltate în interviul acordat de Bob de Man, managerul aflat în fruntea companiei din iulie 2017.

**Cu aproape un an în urmă, în plină pandemie, declarați revistei noastre că Raiffeisen Leasing era pregătită să susțină nevoile de finanțare ale clienților, dat fiind avantajul apartenenței companiei la un grup financiar puternic, cu stabilitate în piață și o foarte bună poziție de capital. Sub raportul finanțării prin noi contracte, în 2020 și în primele luni din 2021, cum au stat în fapt lucrurile pentru compania pe care o conduceți?**

În anul 2020, am fost puși în situația de a veni cu cel mai rapid răspuns din istoria companiei în fața unei crize. Suntem foarte mulțumiți de deciziile luate; timpul ne-a demonstrat că am procedat corect. Ne-am focusat pe sprijinirea clienților și protejarea angajaților cu toate resursele pe care le-am avut noi la îndemână, cu accent pe canalele digitale, flux paperless, unde am atins performanța de a semna peste 90% din documente electronic, și pe eficientizarea proceselor de business. Am ținut permanent legătura cu clienții, pentru a le înțelege problemele și nevoile, și am continuat să susținem solicitările de finanțare ale acestora, cu dorința de a pune lucrurile în mișcare și de a ajuta la relansarea economiei românești. Sub raportul finanțării prin noi contracte, în 2020 lucrurile au mers bine, finanțând peste 2.000 de bunuri - camioane, autoturisme și echipamente, care se regăsesc direct în economie și care susțin viabilitatea afacerilor clienților noștri. Cea mai

mare cantitate de energie s-a focalizat, așa cum era și firesc, pe un răspuns imediat la contextul în care ne-am regăsit însă lucrurile acum par să se dezmoștească și, pe măsură ce restricțiile ajung să se ridice, majoritatea țărilor, inclusiv România, încep să se concentreze intens pe revenirea și reconstrucția economiei.

Pentru anul 2021, suntem pregătiți să acționăm ferm și activ în susținerea nevoii de finanțare existente la nivelul economiei. Avantajul apartenenței la un grup financiar puternic, cu o poziție foarte bună de capital, înseamnă desigur sustenabilitate și ne asigură o poziție solidă în piață. În primele luni din 2021, vă pot spune că suntem peste nivelul anului trecut ca volum nou de finanțări.

**Ce a adus în plus anul 2020 pentru Raiffeisen Leasing din punct de vedere al digitalizării?**

Strategia noastră de simplificare și transformare digitală a continuat și în anul 2020 și va continua pe toate zonele unde putem automatiza pentru a facilita accesul la finanțare. Ne dorim să le oferim clienților experiențe cât mai plăcute, intuitive și sigure, prin servicii de leasing așa cum trebuie. Anul trecut a fost un alt an cu realizări notabile pentru noi pe zona de digital. Am lansat o nouă platformă digitală pentru aplicația “Contul meu”, cu un design original și funcționalități îmbunătățite. Noua interfață este mai prietenoasă și mai ușor de



folosit, situația contractelor de leasing fiind organizată pe un singur ecran, care cuprinde informații despre contractele active ale clienților utilizatori, despre capitalul rămas și contractele terminate. De asemenea, am introdus butoane rapide pentru operațiunile de “Ieșire din țară”, “Delegație pentru daună” și “Rovinieta”.

Am lansat, totodată, pe site-ul nostru chat bot-ul „Ioana”, un asistent digital care consiliază și le oferă suport clienților. Printre informațiile pe care le pot afla pe această cale

clienții și operațiunile pe care le pot efectua, enumerăm: obținerea unei oferte de leasing, crearea unui lead – o propunere de întâlnire cu un manager de vânzări al companiei, obținerea de către client a unor documente necesare finanțării în leasing, informații referitoare la înmatriculări. Există și o secțiune de întrebări ale clienților și răspunsuri ale asistentului digital Ioana, care va fi îmbogățită permanent pe baza interacțiunilor viitoare. De asemenea, serviciul de semnătură electronică și-a dovedit din plin utilitatea și am reușit să realizăm un flux paperless cap-coadă în procesul de semnare a documentației de leasing.

**În pandemie ați lansat programul de susținere a producătorilor români și a economiei naționale prin leasing financiar, care înseamnă un cost mai bun de finanțare și un avans redus. Cum a fost primită de clienți această ofertă?**

Programul „Produs în România” este unul foarte drag nouă, pe care l-am lansat pentru a sprijini producătorii români, dezvoltarea producției interne, păstrarea locurilor de muncă și relansarea economiei românești în contextul COVID-19.

Pentru a face posibilă revenirea economiei românești, resursele programului au fost direcționate către sectoarele cu valoare adăugată în economie, către companii românești care produc sau comercializează bunuri finanțabile în leasing financiar. Clienții au perceput acest program ca fiind în interesul oamenilor și al comunității și au manifestat un interes ridicat să susțină, alături de noi, economia românească. Am avut și clienți din segmentul corporate, care s-au reorientat în acest an spre bunuri de producție internă din domeniile construcții, agricultură, transporturi și auto, sectoare cu ponderi foarte importante în economie.

**La nivel de Raiffeisen Leasing, credeți că este eficientă participarea la Programul IMM Leasing de Echipamente și Utilaje și dacă da aveți în vedere înscrierea în ediția 2021?**

Programul IMM Leasing va deveni operațional în acest an. În 2020, am avut o participare activă în dezbaterile și stabilirea

caracteristicilor programului împreună cu FNGCMM pentru a-l face cât mai avantajos și atractiv pentru clienți și a-l adapta specificului finanțării în leasing. În acest sens, am avut numeroase discuții, prezentări și teleconferințe cu Ministerul Finanțelor Publice, ANAF, FNGCMM și ALB România și dorim pe această cale să le mulțumim tuturor pentru deschiderea și disponibilitatea de care au dat dovadă. Am avut un dialog foarte eficient cu instituțiile statului și am simțit din partea acestora o reală dorință de a adapta acest program pentru a răspunde nevoilor de finanțare din sectorul întreprinderilor mici și mijlocii, care reprezintă aprox. 99,7% din companiile din România, care contribuie cu aproximativ 60% la PIB și angajează 66% din forța de muncă. Propunerile de îmbunătățire au vizat printre altele clarificarea regimului TVA aplicabil programului, având în vedere specificitatea operațiunilor de leasing, stabilirea unui flux de lucru transparent și ușor de înțeles pentru clienți în ceea ce privește acordarea subvenției de dobândă și a garanției, stabilirea unui flux transparent cu privire la transferul de informații dintre Fond și companiile de leasing, reducerea documentației la minimum necesar și multe alte aspecte care să creeze premisele unui program cât mai atrăgător pentru clienți. Ne așteptăm la rezultate foarte bune pentru anul 2021, având în vedere și experiența programului IMM Invest din sectorul bancar, care s-a dovedit o măsură extrem de utilă în facilitarea accesului la finanțare pentru companii în această perioadă.

**În actuala criză economică și sanitară se vorbește de iminenta creștere a finanțărilor neperformante în sectorul financiar național și internațional. Conduita de plată a clienților companiei în pandemie vă trimite sau nu spre o astfel de previziune?**

La nivelul Raiffeisen Leasing avem un portofoliu foarte sănătos și stabil. Nu sunt probleme pe zona de neperformante. În toată această perioadă, am amânat 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 au ieșit 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 ca odată cu reluarea activității și implementarea noilor măsuri sanitare totul să revină la normal.

**Și pentru că parcă nu erau de ajuns disfuncțiile create de criza pandemică, a venit recent și decizia Consiliului Concurenței de a amenda inclusiv Raiffeisen Leasing. Cum răspundeți acestei sancțiuni?**

Raiffeisen Leasing a luat act de decizia Consiliului Concurenței, prin care compania este amendată, ca rezultat al investigației cu privire la schimbul de informații între companiile de leasing financiar. Considerăm această amendă ca fiind neîntemeiată și ne vom valorifica dreptul de a o contesta în instanță. Doresc să accentuez faptul că Raiffeisen Leasing acordă o atenție deosebită respectării principiilor de etică în activitatea sa și a acționat tot timpul în deplină conformitate cu legea și normele de concurență din România. În perioada investigației, am furnizat transparent și complet toate documentele solicitate de către membrii consiliului, rapoarte și studii de piață relevante, precum și răspunsuri la întrebările investigatorilor. Va urma o perioadă în care vom analiza motivarea primită și căile de acțiune viitoare.

**În pofida vicisitudinilor amintite, ce strategie de business vă propuneți pentru întreg anul 2021?**

Pentru noi va continua să fie primordială siguranța clienților, a partenerilor și a angajaților. În același timp, vom continua să finanțăm energie și responsabil afacerile clienților noștri. Există o mare nevoie de finanțare la nivelul economiei și avem toate resursele necesare pentru a juca un rol important în susținerea revenirii și reconstrucției economiei. De asemenea, contextul actual ne-a demonstrat că acțiunile noastre pe segmentele customer care și customer service, susținute de strategia digitală, reprezintă formula câștigătoare pentru servirea clienților existenți și pentru atragerea de clienți noi prin leasing „așa cum trebuie”.