

Clienții să aibă încredere că împreună vom reuși

Interviu cu Bob de Man, CEO, Raiffeisen Leasing

Raiffeisen Leasing lansează în pandemie programul de susținere a producătorilor români și a economiei naționale prin leasing financiar „așa cum trebuie” (#restartafacere #restarteconomie). Clienții eligibili, cu afaceri în sectoare cu valoare adăugată în economie, beneficiază de un cost mai bun de finanțare și un avans redus, de 5%. Detalii despre acest program, pentru care s-au calificat deja companii românești cu activitate de producție și comercializare din domeniile construcții, agricultură și transporturi, dar și despre orientarea companiei în general spre finanțări destinate redresării economiei naționale, aflăm de la directorul general Bob de Man, în cadrul interviului acordat revistei noastre.

Ce a reprezentat până acum acest interval de timp atipic marcat de pandemie pentru business-ul Raiffeisen Leasing?

Startul anului 2020 reprezintă o bază bună de plecare pentru noi, reușind chiar să înregistrăm un avans față de aceeași perioadă a anului trecut. Desigur că noul context generat de COVID-19 ne aduce pe toți în situația de a ne reevalua o parte din estimările făcute la începutul anului însă avem avantajul apartenenței la un grup puternic, cu stabilitate în piață și care are o poziție foarte bună de capital. Prin urmare, suntem pregătiți să susținem în continuare nevoile de finanțare ale clienților prin leasing așa cum trebuie, în aceeași manieră responsabilă și sustenabilă ca și până acum.

Pot spune despre această perioadă că nu a fost un timp pierdut pentru noi ci unul câștigat, în care am comunicat și mai eficient cu clienții și am ținut aproape pentru a le înțelege nevoile și a-i ajuta să depășească provocările actuale. Aceasta a fost și va rămâne prioritatea noastră. Business-ul va reporni și vom fi tot aici pentru a le susține nevoile de finanțare. Acum este important să fim alături de clienți și să-i ajutăm.

În ce măsură au fost și mai sunt active în prezent parteneriatele încheiate de companie cu importatori auto și de echipamente?

Parteneriatele rămân în vigoare. Avem un istoric de colaborare puternic în spate și o



strategie gândită pe termen lung. Continuăm să oferim, în baza parteneriatelor existente, avantaje precum: perioadă de grație la plata capitalului, garanție extinsă pentru bunul finanțat, asistență rutieră ș.a.

Produsul destinat finanțării IMM-urilor prin fonduri acordate de Banca de Dezvoltare a Consiliului Europei (CEB), cu reducere la dobândă față de oferta standard, va continua, de asemenea, și este foarte potrivit în actualul context deoarece scopul acestor finanțări este

de a crea sau menține locuri de muncă în vederea sprijinirii economiei românești.

În toamna lui 2019, ați lansat finanțarea prin programul de garantare europeană COSME pentru sprijinirea întreprinderilor mici și mijlocii. În vremuri de pandemie, este eficient sau nu acest instrument de finanțare pentru leasing financiar?

Produsul COSME pentru sprijinirea segmentului IMM își va dovedi și mai mult eficiența, cu siguranță, în noul context. În piață există un deficit de lichiditate iar un avans de maximum 5% pentru finanțarea unui echipament, de exemplu, reprezintă un avantaj major, dacă ne gândim că, în afara COSME, pentru același bun, se mergea cu un avans de 15-20%.

Cum răspunde Raiffeisen Leasing cerințelor actuale de promovare a serviciilor financiare online și ce strategie de viitor are în acest domeniu?

Întotdeauna m-a pasionat digitalizarea pentru eficiența și simplificarea pe care o aduce clienților. Adoptarea tehnologiei și respectiv digitalizarea proceselor operaționale au fost pe agenda mea de priorități de când am preluat mandatul de CEO al companiei. Această strategie s-a dovedit a fi deosebit de

utilă și apreciată de către clienți pe fondul crizei provocate de pandemie și, respectiv, a regulilor de distanțare socială impuse de la mijlocul lunii martie. În toată această perioadă am semnat electronic contractele cu clienții, angajații au putut lucra de acasă fără niciun impediment, activitatea companiei desfășurându-se la parametrii optimi. Procesul de digitalizare va continua prin platforme omnichannel, soluții front-end, tool-uri de ofertare și aprobare rapidă, împreună cu multe alte proiecte în această zonă, prin care ne dorim să ne surprindem plăcut clienții.

Spre a vedea și partea plină a paharului în această perioadă dificilă, credeți că ar putea fi identificate și oportunități de afaceri valorificabile la nivelul companiilor de leasing locale?

Consider că redresarea economică va depinde nu numai de evoluția pandemiei ci și de capacitatea noastră de reacție, prin programele și politicile de stabilizare cu care

putem veni. De aceea, în această perioadă nu ne-am oprit, ne-am concentrat pe ce putem face și astfel a luat naștere proiectul de susținere a producătorilor români, un program creat să ajute la restartul afacerilor românești și, în consecință, la restartul economiei locale. Principalul avantaj este costul foarte bun de finanțare, care înseamnă o reducere de 0,5% pentru clienți față de dobânda noastră standard, zero comision de administrare în primul an de leasing și 5% avans, posibil prin programul de garantare europeană COSME, pentru tranzacțiile eligibile. În plus, în cadrul programului oferim până la 6 luni CASCO gratuit și reduceri la cotele de asigurare.

Pentru a face posibilă revenirea economiei românești, resursele acestui program vor fi direcționate către sectoarele economice cu valoare adăugată în economie. Am identificat companii românești care produc și comercializează bunuri finanțabile în leasing financiar din domeniile construcții, agricultură, transporturi și auto, domenii cu o pondere foarte importantă în economie.

Ce le transmiteți clienților confrunțați la ora actuală cu lipsa de predictibilitate a mediului economic și fiscal, cu volatilitatea cursului de schimb, cu alte necunoscute ce stau în calea investițiilor?

Societatea noastră se adaptează treptat și responsabil, în funcție de evoluția situației provocate de pandemie, la fel și companiile și instituțiile din spațiul public și privat, cu respectarea recomandărilor autorităților. Mă bucur să observ o mobilizare din partea tuturor, a companiilor private și a statului deopotrivă, prin programe de stabilizare, granturi, garanții, împrumuturi și facilitati fiscale, menite să sprijine economia.

Prin urmare, având în vedere toate aceste eforturi comune, mesajul meu către clienți este să aibă încredere că împreună vom reuși să depășim cu bine această perioadă, să rămână pozitivi, responsabili și să aibă grijă de sănătatea lor și a celor dragi pentru ca atunci când situația va reveni la normal să fim pregătiți așa cum trebuie.

O nouă concepție de birouri

După transformările din ultima perioadă pentru revenirea în siguranță la sediul companiilor, piața birourilor va fi nevoită să se redefiniească, pentru a asigura spații care promovează inovația și colaborarea în noul context, potrivit consultanților Colliers International. Și pentru operatorii din industria leasingului biroul va rămâne elementul central al companiilor, dat fiind că nevoia unei colaborări intense și a interacțiunii sociale în sfera profesională e greu de satisfăcut în mediul virtual, efectele acestei perioade fiind așteptate să se reflecte asupra modului de lucru și a organizării spațiului de lucru. Unele companii de leasing, precum BCR Leasing, au anticipat chiar aceste nevoi de modernitate, funcționalitate și confort și și-au schimbat sediul chiar în perioada pandemiei. "Biroul viitorului va pune accent pe promovarea interacțiunii sociale și a colaborării. Ne așteptăm la un nou mod de lucru, care va presupune un mix între munca de la birou și cea de la distanță, de acasă sau din alte spații. Cel mai probabil, angajații vor prefera să desfășoare remote acele activități care presupun lucrul concentrat și să meargă în birou pentru lucrul colaborativ - întâlniri cu clienții, sesiuni de brainstorming,

întâlniri de proiect și așa mai departe. În acest context, credem că biroul va trece printr-un proces de redefinire, iar accentul va fi pus pe calitatea spațiului și pe experiența angajaților, promovând identitatea și cultura spațiului", explică Daniela Popescu, Associate Director Office Advisory în cadrul Colliers International România. Majoritatea proprietarilor de spații de birouri mizează pe o piață stabilă, cu chirii în stagnare, însă 30% se așteaptă mai degrabă să fie nevoie să scadă chiriile până la sfârșitul acestui an sau cel târziu în primele trei luni ale anului viitor, conform unui studiu recent al Colliers International, desfășurat în rândul a 60 de proprietari de birouri care au portofolii diversificate de spații, atât în București, cât și în orașele regionale. Ofertele comerciale mai bune ar putea preveni creșterea ratei de neocupare în rândul chiriașilor care ar putea întâmpina dificultăți în contextul actual. Mai mult de jumătate din proprietari spun că au resimțit efecte ale epidemiei de Covid-19 și 39% se așteaptă ca rata de neocupare să crească într-o oarecare măsură în următoarele 12-15 luni, în timp ce 35% sunt mai optimiști și mizează pe rate stabile de ocupare. În primele trei luni din acest an, volumul tranzacțiilor în piața office s-a situat la



Complexul de birouri Business Garden Bucharest, locație de clasa A, cu suprafață închirială totală de aproape 43.000 mp. În iunie a.c., și-a mutat aici sediul și BCR Leasing.

jumătate față de nivelul de peste 100.000 de metri pătrați tranzacționați în aceeași perioadă a anului trecut. Însă, cererea netă a urcat ușor, de la 25.000 de metri pătrați în primul trimestru din 2019, la 27.000 de metri pătrați anul acesta. În ceea ce privește livrarea de spații noi de birouri, planurile inițiale anunțate pentru 2020 prevedeau livrarea unei suprafețe cu puțin peste 200.000 de metri pătrați, estimare care se menține și în prezent pentru perioada de până la finele acestui an. În plus, anul viitor ar putea fi livrați în întreaga țară alți peste 200.000 metri pătrați din rândul proiectelor deja demarate.