

20 DE ANI

Aproape ne-am dublat volumele nou finanțate față de 2020

Interviu cu Bob de Man, Director General, Raiffeisen Leasing

Raiffeisen Leasing, una dintre firmele care au pus piatra de temelie pentru construcția pieței locale de leasing financiar, numără două decenii de activitate. Compania a crescut de-a lungul timpului odată cu piața, cu clienții săi din perioada de început, care au devenit astăzi firme cu acoperire națională și internațională, un model de bune practici în materie de business. 2021 i-a adus aproape o dublare a volumului nou de finanțări și un profit consistent, cel mai ridicat de după criza din 2008. Peste 60% dintre clienți s-au reîntors în toți acești ani la finanțare. În prezent, 84% din portofoliu este auto – autoturisme, vehicule comerciale ușoare, camioane și semiremorci – iar restul reprezintă finanțări de echipamente. Dar cel mai bine putem înțelege evoluția companiei, relația sa cu clienții, partenerii și organisme financiare europene de la Bob de Man, Director General, Raiffeisen Leasing.

Din iulie 2002, Grupul Raiffeisen este prezent în România și prin Raiffeisen Leasing, ca urmare a deciziei strategice a acestuia de a completa cu leasing financiar pachetul de servicii oferite local. Ce a reprezentat compania pe care o conduceți în cei 20 de ani de activitate?

Aș vrea să încep prin a spune „La mulți ani, Raiffeisen Leasing! La mulți ani clienților, colegilor și partenerilor noștri! Le mulțumim că ne-au inspirat să facem lucrurile mai bine de-a lungul anilor, prin oferirea unor produse și servicii de leasing financiar așa cum trebuie. La aniversarea celor 20 de ani ne bucurăm cu toții, împreună, de realizările trecutului și ne pregătim pentru viitor, deoarece succesul nostru se măsoară în satisfacția clienților. Reușitele celor două decenii de Raiffeisen Leasing se văd în relațiile pe care le-am dezvoltat de-a lungul anilor cu clienții, în impactul pe care l-am generat în viețile lor, în comunitate și în economia românească în ansamblu. La nivel de portofoliu, principalul motor al finanțărilor au fost și rămân vehiculele, cu o pondere de peste 84% - autoturisme, LCV-uri, camioane și semiremorci - completate de echipamente (de construcții, pentru prelucrarea metalelor și a lemnului, mașini cu comandă numerică, motostivuitoare, echipamente agricole ș.a.).



Privind retrospectiv, ce ar fi de remarcant cu privire la evoluția clienților care au revenit la finanțare?

Concluzia celor 20 de ani de relaționare cu clienții este aceea că principiile noastre de bază, integritatea, profesionalismul și simțul de răspundere, și-au dovedit eficacitatea și se

transpun concret într-o rată de retenție de peste 60%, clienți care se reîntorc la noi pentru o nouă finanțare. Avem în prezent în portofoliu clienți din anul 2002, antreprenori care în urmă cu 20 de ani se aflau și ei la început de drum, își porneau business-ul alături de noi, conduși de visul și pasiunea de a aduce un aer proaspăt în mediul de afaceri românesc și care au crescut și s-au dezvoltat, devenind în prezent corporații recunoscute în plan național și internațional în domeniile ecologie, transporturi și construcții.

O verigă importantă în activitatea companiei o reprezintă parteneriatele de lungă durată încheiate în timp. Ce rol au jucat acestea în diversificarea ofertei de finanțare?

Parteneriatele pe care le-am încheiat de-a lungul timpului au avut ca scop să producă valoare și sens pentru afacerile clienților noștri. Așa cum ați remarcat, majoritatea parteneriatelor pe care le-am încheiat au devenit unele de lungă durată, construite în beneficiul clienților, în baza unor valori comune solide, atât umane, cât și de brand, care înseamnă finanțare responsabilă, integritate și transparență. Parteneriatele noastre tradiționale cu producătorii și dealerii de autoturisme, camioane și echipamente, prin intermediul cărora oferim clienților o serie de

avantaje precum grație la plata capitalului, garanție extinsă pentru bunul finanțat, asistență rutieră și alte beneficii, au evoluat de-a lungul anilor și reprezintă o pondere importantă în business, alături de contribuția de peste 60% a Raiffeisen Bank. Parteneriatele au evoluat de-a lungul anilor și spre colaborări cu instituții financiare de prestigiu, la nivel național și european, precum Fondul European de Investiții (EIF), Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) sau Council Europe Development Bank (CEB). Am fost prima companie de leasing din România care a semnat un împrumut cu BERD în moneda locală, în anul 2015, împrumut destinat finanțării de echipamente și vehicule. De asemenea, suntem prima companie locală de leasing care a lansat pe piață produsul COSME, cu garanția EIF, pentru sprijinirea segmentului IMM, care se dovedește de un real ajutor pentru clienți, în special în actualul context. Un avans de maximum 5% pentru finanțarea unui echipament, de exemplu, reprezintă un avantaj major, dacă ne gândim că, în afara produsului COSME, pentru același bun, se merge pe un avans de 15-20%.

La ora bilanțului pentru 2021, care au fost rezultatele companiei și cum au evoluat acestea față de primul an al pandemiei?

Cifra de afaceri a companiei a evoluat conform proiecțiilor pe care ni le-am făcut la început de an, printr-o strategie clară și obiectivă. La nivel de business, ne-am bucurat și în anul 2021 de încrederea clienților noștri, care au considerat în continuare leasingul ca fiind soluția cea mai la îndemână pentru obținerea unei finanțări pe termen lung, care să le permită creșterea și dezvoltarea afacerilor. Am reușit aproape să ne dublăm volumele nou finanțate față de anul 2020, iar din punct de vedere al profitului, am înregistrat un rezultat istoric, cel mai ridicat nivel de după criza financiară din 2008. Cele două șocuri recente – ieșirea din pandemie, care se suprapune cu o nouă stare de tensiune, generată de conflictul de la granița noastră – produc schimbări în piață și ne predau în același timp lecții importante de învățat. Cea mai importantă lecție cred că este aceea că trebuie să rămânem în continuare solidari cu cei care sunt vulnerabili în fața acestor tensiuni.

Care sunt cele mai noi proiecte de digitalizare la nivel de companie și ce schimbări au adus acestea în activitatea Raiffeisen Leasing?

Sunt un mare iubitor al tehnologiei, pentru schimbările pe care le aduce în relaționarea cu clienții, prin facilitarea accesului la finanțare. Consider că nicio companie care dorește să reziste în viitor nu va putea ignora componenta de digitalizare. Viitorul va aparține companiilor inovative, bazate pe tehnologie. Ne dorim să vedem mai multă prezență a sectoarelor care încorporează tehnologii avansate și la nivelul pieței de leasing și ne vom concentra eforturile pe susținerea acestei schimbări, prin leasing așa cum trebuie. Proiectele de digitalizare implementate la nivelul companiei și-au dovedit eficiența încă din primele zile de la lansare. Chatbot-ul Ioana funcționează foarte bine în colectarea oportunităților noi de business și îmbunătățește comunicarea cu clienții noi și existenți, pe care îi și servim prin acest canal. De asemenea, pe zona de CRM Sales, platforma accesibilă din cloud, de tip CRM, conectată la sistemele de back office, va îmbunătăți și mai mult activitatea de vânzări, în vederea satisfacerii nevoilor clienților. Platformele omni-channel, soluțiile front-end, tool-urile de ofertare și aprobare rapidă sunt doar o parte din proiectele la care lucrăm și care ne dinamizează în a le aduce în fața clienților foarte curând.

Cum vă explicați eficiența redusă de până acum a Programului guvernamental IMM Leasing de Echipamente și Utilaje?

Programul IMM Leasing de Echipamente și Utilaje este cu siguranță un program foarte bun și binevenit. În actualul context, facilitarea accesului la finanțare al companiilor IMM este vitală. Avem nevoie de implicarea autorităților statului pentru a ne ajuta să realizăm un cadru prin care să facilităm incluziunea financiară pentru companiile IMM, care reprezintă motorul de creștere al economiei. Dacă lucrurile stau bine și reușim să avem aprobarea plafonului de garantare disponibil pentru acest an, suntem siguri că programul își va dovedi eficiența. Este un program nou lansat în piață, care are nevoie de o perioadă relevantă, în care să se articuleze, să devină cunoscut și, ulterior, să crească.

Sperăm ca foarte curând programul să devină operațional pentru anul 2022.

O temă de mare actualitate rămâne și în România finanțarea de echipamente și autovehicule „verzi”. La nivelul anului 2022, ce strategii aveți în domeniu?

Anul 2022 a debutat pentru noi cu o direcție foarte clar asumată, de finanțare a activelor „green”. La nivelul Grupului Raiffeisen avem o strategie în această direcție, prin adoptarea principiilor Environmental-Social-Governance (ESG): mediu – impactul pe care activitatea companiei o are asupra mediului înconjurător, social – relația acesteia cu stakeholderii (angajați, clienți, comunitate), guvernanța – măsura în care respectăm cerințele de guvernanță (leadership, aplicarea normelor, drepturile acționarilor etc). Identificăm și marcăm componenta de sustenabilitate la nivelul tranzacțiilor, atât pentru mobilitate cât și pentru liniile de producție ale clienților noștri.

Ce influență au întârzierile în livrarea de autoturisme și echipamente, în principal criza semiconductorilor la nivel internațional în derularea contractelor în 2022?

Momentan, la nivel de business, nu am resimțit o influență negativă însă continuarea întârzierilor în livrarea de autoturisme și echipamente vor da naștere cu siguranță unor noi tendințe în piață în acest an, iar noi, ca finanțatori, va trebui să ne adaptăm, desigur, contextului. Decalajele dintre termenul inițial de livrare, pentru cineva care a depus o comandă pentru o mașină, au ajuns deja la peste un an de zile. Cred că vom vedea o continuare a creșterii vânzărilor pe segmentul autoturismelor second-hand și posibile scumpiri ale acestora. Imposibilitatea schimbării parcurilor auto, care implică o creștere a costurilor de mentenanță a flotelor, va impacta în mod cert companiile, în special pe zonele de transport și logistică. Sunt, totuși, și vești bune din partea producătorilor, care estimează o atenuare a acestor decalaje spre finalul de an. Este puțin probabil să vedem o recuperare amplă până în 2023 însă există raze de speranță că lucrurile vor merge pe un făgaș bun.