

INOVARE

Soluții de leasing în pandemie

2020 a fost un an atipic inclusiv pentru piața de leasing din România, necesitând o serie întreagă de măsuri de adaptare la noul context economic și social creat de pandemie. Companiile de leasing financiar și operațional și-au schimbat procesele interne iar unele dintre acestea și-au lărgit gama de bunuri finanțate. Cea mai importantă noutate a anului pentru companiile de leasing financiar înscrise în Registrul Special ținut de BNR este lansarea programului IMM Leasing pentru Echipamente și Utilaje, pentru care înscrierile au avut loc până în 25 septembrie.

Gradul înalt de incertitudine la nivelul mediului economic și nu numai, creat de pandemia de COVID-19, și riscurile financiare în creștere sunt provocări la care trebuie să le răspundă finanțatorii și clienții deopotrivă. Prin urmare, BNR a luat decizia de a permite IFN-urilor înscrise în Registrul Special să beneficieze temporar de o perioadă de grație în ceea ce privește cerințele de capital, respectiv adecvarea nivelului fondurilor proprii de care acestea dispun la prevederile Regulamentului BNR 20/2009, modificat prin Regulamentul 1/2017, în cazul în care acestea au venit cu măsuri de sprijinire a clienților cu contracte de leasing și credit de consum sau de stimulare a creditării în contextul pandemiei. Reamintim că în baza respectivelor regulamente a fost impus un necesar suplimentar de fonduri proprii pentru IFN-urile din Registrul Special care acordă credite ale căror costuri depășesc anumite nivele (printr-un mecanism ce asigură aplicarea unor ponderi semnificativ ridicate de risc de credit la determinarea expunerilor nete ce stau la baza calculării necesarului de fonduri proprii).

„Instituțiile financiare nebancale reprezintă un jucător însemnat pe piața creditării din România, iar continuarea îndeplinirii rolului acestora în finanțarea populației, a întreprinderilor mici și mijlocii și corporațiilor în contextul șocului economic provocat de pandemia de COVID-19 este importantă”, consideră Eugen Rădulescu, Director, Direcția de Stabilitate Financiară din cadrul BNR. Și clienții care au apelat la finanțare au fost avuți în vedere. Astfel, pentru a face față problemelor generate de pandemie, debitorii au putut apela la facilitatea de amânare a plății creditelor, în baza OUG 37/2020 pentru o perioadă de până la nouă luni. „Pe termen scurt, măsura a prevenit o creștere a ratei de neperformanță, însă există riscul ca după expirarea perioadei de suspendare a plății



„Oamenii din companie reprezintă cheia succesului nostru și lor le datorăm faptul că nu am avut dificultăți în activitatea de zi cu zi. Am înțeles noua realitate în care ne desfășurăm business-ul și tot ceea ce am făcut a avut în vedere susținerea clienților, a afacerilor lor. Soluția BCR Leasing în orice inițiativă o reprezintă și o va reprezenta profesionalismul colegilor mei.”

Vlad Vitcu, Director General, BCR Leasing

ratelor, în cazul în care șocul de venit suferit devine permanent prin pierderea locului de muncă sau reducerea salariului, riscul de credit să se majoreze. Riscul este mai pronunțat pentru debitorii cu un grad de îndatorare ridicat”, subliniază aceeași sursă a băncii centrale.

Pe fondul pandemiei, finanțatorii au recurs la măsuri speciale de reorganizare a activității în relația cu angajații și clienții. „Anul acesta a adus schimbări majore pentru viitorul afacerii noastre. Am schimbat fundamental procesele interne, am adaptat schema organizațională a acestora, am lărgit gama de active pe care le finanțăm, iar acum analizăm soluțiile pe care le oferim clienților. Vom fi mult mai prezenți în domeniul de activitate unde nu am fost foarte activi până acum. Ne dorim să oferim soluții simple, ușor de înțeles, rapid de accesat”, ne-a declarat Vlad Vitcu, Director General, BCR Leasing.

Despre felul în care un alt finanțator de marcă – BRD Sogelease - s-a adaptat imediat coccințelor pandemiei ne vorbește Directrul General, Frédéric Banco: “Provocările anului 2020 au solicitat din partea echipei noastre în primul rând un efort de adaptare, un exercițiu de flexibilitate. În contextul distanțării fizice impuse de normele sanitare și aplicării extinse a modelului „work from home”, ne-am adaptat rapid la noul mod de lucru, am identificat modalități de a colabora și de a ne coordona de la distanță, de a derula proiecte complexe astfel încât să rămânem aproape de clienți. Am reușit să implementăm măsuri viabile de sprijin pentru clienții afectați de pandemie și în egală măsură am continuat acordarea de finanțări noi, reafirmând rolul BRD Sogelease și al BRD GSG de partener al IMM-urilor românești. Am început anul într-un ritm comercial foarte bun. Începând cu luna martie, am dezvoltat variante de sprijin pentru



„România este o țară cu un potențial important, iar tendința naturală de ajustare a economiei către standardele țărilor dezvoltate din UE oferă companiilor care operează aici certitudinea unui trend favorabil, de creștere pe termen lung, dincolo de anumite perioade marcate de evoluții economice nefavorabile. Pentru a transforma acest context în rezultate concrete, este nevoie de un efort continuu de adaptare, de învățare din partea tuturor actorilor vieții economice”.

Frédéric Banco, Director General, BRD Sogelease

clienții afectați de pandemie dincolo de soluțiile definite prin moratoriul guvernamental. Am abordat acest subiect în mod proactiv, deschis, comunicând direct cu clienții care au receptat favorabil acest demers. În paralel, pentru clienții care și-au continuat planurile de investiții, am dezvoltat diverse campanii cu partenerii noștri prin care să facilităm accesul la finanțare. Și nu în ultimul rând, am participat activ la dialogul instituțional pentru implementarea programului IMM Leasing, primul program de acest fel care include și produsul de leasing”.

Pentru Raiffeisen Leasing susținerea sectorului IMM este o prioritate, în condițiile în care acestea reprezintă un contributor major la relansarea economiei în general, mai ales în actuala perioadă. Statisticile ne arată că 99,7% dintre companiile din România sunt întreprinderi mici și mijlocii, care contribuie cu aproximativ 60% la PIB și angajează circa 60% din forța de muncă. Implicarea companiei în programul de finanțare în leasing a IMM-urilor este așadar un demers normal, menit să încurajeze companiile de talie mică și mijlocie să acceseze finanțări pentru achiziția de echipamente și utilitaje. În 2020, compania a lansat de asemenea proiectul de susținere a producătorilor români, „un program la care ținem foarte mult, creat să ajute la restartul afacerilor românești și, în consecință, la restartul economiei naționale. 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 tranzacții eligibile. Resursele acestui program vor fi direcționate către sectoarele economice cu valoare adăugată în economie. Produsul COSME pentru sprijinirea segmentului IMM poate fi de asemenea de un real ajutor pentru clienți în actualul context. Un avans minim de 5% pentru finanțarea unui echipament, de exemplu, reprezintă un avantaj major, dacă ne gândim că în afara COSME, pentru același bun, se mergea pe un avans de 15-20%. Au continuat și în acest an parteneriatele noastre tradiționale cu producătorii de camioane și echipamente, în baza cărora oferim clienților o serie de avantaje precum grație la plata capitalului, garanție extinsă pentru bunul finanțat, asistență rutieră”, informează Bob De Man, Director General, Raiffeisen Leasing.

Un alt finanțator, legat de 18 ani de piața de leasing – Garanti BBVA Leasing – consideră 2020 un an diferit, dificil și imprevizibil. Încă de



„Pentru noi, susținerea sectorului IMM este o prioritate deoarece acestea reprezintă un contributor major la relansarea economiei în general, mai cu seamă în această perioadă. Se impune mai mult ca oricând reglementarea unor măsuri de încurajare și de stimulare a accesării finanțărilor pentru companii, pentru derularea activității acestora în condiții optime. În acest an, am primit un sprijin real din partea Guvernului prin lansarea programului ”IMM Leasing de Echipamente și Utilitaje”.

Bob De Man, Director General, Raiffeisen Leasing

la debutul pandemiei, au fost stabilite aici o structură de răspuns la criză cu fluxuri de lucru dedicate, responsabilități clare și planuri menite să contribuie simultan la protecția angajaților și a clienților. „Ne-am asigurat că suntem la curent cu toate preocupările și nevoile clienților și că putem veni cu soluția potrivită atunci când au nevoie de noi, fie că vorbim despre o flotă de mașini sau de echipamente noi. Nu neg că există o anume prudență în piață dar cred că afacerile vor continua să se dezvolte iar leasingul financiar va rămâne o bună opțiune pentru clienți”, mărturisește Okan Yurtsever, Director General al companiei. În vara acestui an, Garanti BBVA Leasing a semnat un acord de împrumut de 7 mil. euro cu Fondul European pentru Europa de Sud-Est pentru a acorda finanțare întreprinderilor mici și micro din România.

Bani pentru echipamente

Noutatea anului pentru leasing financiar la nivel local o reprezintă lansarea programului guvernamental IMM Leasing de Echipamente și Utilitaje, un program multianual de stimulare a dezvoltării IMM-urilor, precum și întreprinderilor afiliate care au un număr egal sau mai mare de 250 angajați. Pentru 2020, plafonul total al garanțiilor stabilit a fi acordat în cadrul programului însumează 1,5 mld. lei. Programul susține accesul IMM-urilor la finanțări destinate achiziționării de bunuri noi sau second-hand și asigură fluxuri

financiare necesare prin operațiuni specifice de sell-and-lease-back. Costurile finanțării sunt subvenționate de către stat în baza unei scheme de ajutor de minimis. Astfel, este acoperit 50% din costul dobânzii, iar comisionul de administrare și cel de risc sunt subvenționate în procent de 100%. Procentul maxim de garantare este de 80% din valoarea finanțării pentru achiziția de echipamente IT și tehnologia informației și de 60% pentru utilitaje și echipamente tehnologice, vehicule de transport mărfuri și persoane utilizate în scop comercial. Partenerii operatori de leasing financiar ai Fondului Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii, desemnat pentru derularea programului, sunt UniCredit Leasing Corporation, BCR Leasing, BRD Sogelease, Raiffeisen Leasing, BT Leasing, BNP Paribas Leasing Solutions, Alpha Leasing, RCI Leasing România, OTP Leasing, Mercedes-Benz Leasing, Scania Credit România și Volvo Financial Services Int. România. „Am primit un sprijin real din partea Guvernului prin lansarea programului, care are ca obiectiv acordarea de facilități de garantare de către stat sub forma punerii la dispoziția companiilor de leasing a unor plafoane anuale de garantare pentru achiziția de bunuri noi sau second-hand”, subliniază Bob De Man. La rândul său, Vlad Vitcu e de părere că „această inițiativă crează oportunități pentru companiile antreprenoriale românești. Accesul la garanțiile de stat precum și la costurile subvenționate reprezintă o soluție bună de



„Conexiunea umană nu a fost niciodată mai importantă ca acum. Am conștientizat necesitatea creării unei legături, am inițiat o comunicare eficientă cu clienții pentru a le înțelege nevoile și preocupările, pentru a veni în întâmpinarea lor cu soluții personalizate. Există o anume prudență pe piață dar cred că afacerile vor continua să se dezvolte iar leasingul financiar va rămâne o opțiune pentru clienți”.

Okan Yurtsever, Director General, Garanti BBVA Leasing



„Condiția unei bune colaborări este o relație de parteneriat de tip win-win, în care setarea corectă a așteptărilor și abordarea deschisă a oricărei probleme a fost apreciată de clienți. Acesta este și motivul pentru care avem încă alături și unii dintre clienții cu care am început acum mai bine de 14 ani. Un alt lucru care am văzut că funcționează este să nu-ți fie frică să greșești și să fii gata să înveți din fiecare pas. De multe ori soluția cea mai apreciată este una simplă și directă”.

Dan Boianiu, Director General, Arval Service Lease România

eficientizare a afacerii. Susținerea accesului IMM-urilor la tehnologii noi este o prioritate strategică pentru BCR Leasing”. Faptul că noul program a fost bine primit de finanțatori este confirmat și de Frédéric Banco, care ne-a declarat: „Acest proiect reprezintă un bun exemplu de colaborare între participanții la piață – autorități, finanțatori, instituții de reglementare – cu scopul comun de a susține clienții, ceea ce sperăm să aducă un plus de încredere între clienți și finanțatori și să creeze premisele pentru o dezvoltare sustenabilă, pe termen lung, a sectorului nostru de activitate”. O opinie asemănătoare a fost exprimată și de directorul general al BT Leasing, Ionuț Morar: „Salutăm inițiativa statului de a lansa acest program de garantare a investițiilor prin leasing financiar. Fiecare companie ar trebui să aibă un plan de reînnoire periodică a autovehiculelor și echipamentelor de producție cu tehnologii din ce în ce mai noi”.

O direcție distinctă de finanțare la ora actuală este aceea privind achiziția de autoturisme electrice și hibrid, susținută de companii de leasing financiar și operațional din piață. În toamna acestui an, BT Leasing a lansat spre exemplu „Drive Green”, ofertă de finanțare pentru autoturisme electrice și hibrid, noi sau rulate, pentru persoane fizice. Oferta presupune costuri reduse până la finalul acestui an (dobândă fixă de 3,5% la finanțările în euro, comision lunar zero). Perioada maximă de finanțare este de 5 ani. În cazul mașinilor rulate, vechimea nu trebuie să

depășească 8 ani la finalul perioadei de leasing. Mașinile „verzi” câștigă teren în preferințele românilor, ale europenilor în general, chiar în condiții de pandemie, în pofida scăderii generale a pieței auto în 2020. Menținerea programului Rabla Plus și lansările anunțate pe acest segment, atât de producătorii locali – Dacia Renault (marca Spring) și Ford (Puma), cât și de alți constructori auto vor susține dezvoltarea acestui segment pe plan național.

Leasing operațional online

Lunile de pandemie s-au dovedit a fi pentru unii agenți economici o perioadă propice pentru externalizarea flotei auto, în condițiile în care companiile au nevoie de lichidități și-și păstrează capitalul pentru investițiile cele mai importante legate de obiectul principal de activitate. Și aici, activitățile au fost transferate în online, s-a trecut la utilizarea facturilor electronice și a fost limitat accesul vizitatorilor. Și oferta locală de leasing operațional din 2020 a fost marcată de noutăți. „Chiar în perioada de lockdown am lansat MTR – un produs de mobilitate similar leasingului operațional, dar care răspunde nevoii de flexibilitate totală din perspectiva perioadei contractuale, precum și un timp scurt de activare. Am făcut acest lucru pentru că am realizat că într-o perioadă de incertitudine sanitară și economică poate fi greu pentru companii să-și asume un angajament pe termen lung, în timp ce, în paralel,

nevoia de mobilitate crește de la zi la zi”, explică Dan Boianiu, Director General, Arval Service Lease România.

Business Lease România a deschis anul acesta la București biroul său Auto Market din dorința de a fi mai aproape de clienți. „Este mai ușor astfel pentru aceștia să-și preia sau să predea autovehiculele. Biroul este totodată un spațiu de informare pentru vizitatorii din parc care doresc să achiziționeze sau să închirieze autoturismele noastre. Am reconfigurat procesul de returnare și am introdus preinspecția virtuală, o etapă menită să-i sprijine pe clienți să mențină costurile sub control dar și să limiteze deplasările. Am implementat totodată o campanie de „Scanare a Politicii de Flotă Auto”, prin intermediul căreia managerii de flotă pot beneficia gratuit de servicii de consultanță pentru analiza parcului auto. În cadrul acestui proiect ajutăm managerii de flote să-și completeze și să-și ajusteze politica auto punându-le la dispoziție o serie de informații utile care le vor permite optimizarea cheltuielilor cu flota. În scurt timp, vom lansa un nou produs – „Direct” – menit să ofere mai multă flexibilitate și să răspundă constrângerilor bugetare din această perioadă”, informează Directorul General, Philip Aarsman.

Din cele prezentate rezultă că piața de leasing din România – leasing financiar și operațional – este și aceasta afectată de pandemie, dar operatorii de profil au avut încă de la început un plan de răspuns. Au găsit soluții la cererile de restructurare a plăților venite din partea clienților și, drept urmare, nu au apărut blocaje în colaborarea cu aceștia. Apoi, sistemul telemuncă a fost aproape generalizat dovedindu-se eficiența investițiilor în sfera de digitalizare a proceselor interne și a interacțiunii cu clienții, prin recurgerea la soluții adaptate la cerințele impuse de colaborarea la distanță.

Cu toate că nu am primit atâtea informații cum ar fi fost necesar pentru un demers publicistic profesionist, am scris acest articol din dorința de a ilustra că lucrurile merg înainte pe piața de leasing și în condiții vitrege de pandemie. Mai mult, au apărut și oportunități noi de finanțare și se probează ceea ce publicația noastră a spus în nenumărate rânduri: în orice business să nu pui toate ouăle în același coș, adică, în sectorul analizat, să nu finanțezi doar un singur tip de active (auto, sector care a dominat în toți acești ani piața de leasing). Finanțatorii cu expertiză în domeniul echipamentelor au acum de câștigat.

Coralia Popescu



„Dincolo de această perioadă care este total atipică, ne bucură să vedem că soluțiile de finanțare flote auto sunt cunoscute și apreciate de companii. În continuare, avem un dezechilibru între centrele economice importante și celelalte zone ale țării, însă tot mai des observăm că antreprenorii români sunt deschiși către a le încerca. Cred că în orice relație de business cele mai importante sunt respectul și încrederea”.

Philip Aarsman, Director General, Business Lease România