



SUMAR

2	► Piață incertă
4	► Dezvoltare cu prudență
7	► Criza ne-a ajutat cu adevărat să ne maturizăm
8	► Structura contractelor noi
10	► Înot contra curentului
14	► Investiții în așteptare
16	► Sănătatea și energia verde
18	► Linie de finanțare pe timp de criză
19	► Portofoliu mai curat
20	► Ofertă de produse în lei
22	► Potențialul nu a fost atins
24	► Concurență la vârf
25	► Afaceri de 250 milioane euro la nivel de piață
26	► IMM-urile, în atenție
28	► Eficiența platformelor de vânzare
30	► Experiența face diferența
31	► Leasing de nișă – echipamente și IT
32	► Supremăția celor mari

Anul dezechilibrelor

În 2012, leasingul financiar a înregistrat o stagnare în ceea ce privește activitatea de creditare, chiar o contracție, am putea spune, față de evoluția înregistrată la nivel european, ponderea acestuia reducându-se de la 3,6% din PIB, la sfârșitul anului 2010, la sub 3%, în prezent. Anul în curs a adus un plus de vulnerabilitate din sursă internă, mai ales politică, dar și externă, în special pentru companiile cu capital elen. Ar fi suficient să amintim că, în ultimii doi ani, băncile grecești și-au diminuat cu 18% expunerile pe filialele românești. De aici și mai puțini bani pentru finanțarea în leasing. Contextul internațional în general a devenit, după cum se știe, mai tensionat, piețele financiare caracterizându-se printr-o volatilitate în creștere, printr-o neîncredere sporită din partea investitorilor. La nivel de piață, principala vulnerabilitate rămâne deteriorarea calității portofoliului, urmată de dependența de finanțarea externă, ale cărei urmări ar fi resimțite în situația unor șocuri de lichiditate venite de pe plan extern, cu implicații asupra accesibilității și nivelului finanțării. Costurile asociate provizionării – datorată degradării calității portofoliului – influențează negativ rezultatele financiare ale companiilor de leasing. La o privire atentă a rezultatelor primului semestru se constată o concentrare a pieței de leasing financiar, câteva societăți mari, parte a unor grupuri financiare europene, disputându-și puținii clienți eligibili,



Coralia POPESCU

interesați de finanțare. Bătălia de altădată pentru cotă de piață a pierdut mult din intensitate, singurul câștig în această privință venind de la firmele radiate sau care se limitează strict la administrarea portofoliului fără a se mai angaja în noi contracte. Structura dezechilibrată a economiei românești se reflectă în cea a contractelor de leasing financiar – trei sferturi din valoarea noilor contracte

reprezintă sectorul auto, el însuși aflat în suferință în materie de vânzări. Pe ici și colo vorbim de finanțări de echipamente medicale performante sau destinate sectorului energiei verzi, de utilaje pentru agricultură. Cât despre imobiliar, acesta practic nu există în 2012 ca finanțare în leasing. Rețeta puținilor jucători care au reușit vine de la grup, de la acele entități financiare care au făcut din ghișeele băncilor proprii canale de vânzare, inclusiv pentru leasing. Tot aceștia au acces la portofoliul de clienți cu istoric în relația cu banca din grup, ceea ce nu e puțin lucru. În astfel de condiții inegale de piață, independenții au fost practic spulberați. Optimismul pierdut de operatorii de leasing financiar a fost recuperat în apropiere, pe piața încă mică a leasingului operațional. Altă afacere, aceeași strategie. Subsidiaria ale unor grupuri internaționale probează în România mecanisme exersate în străinătate de 30-40 de ani. Și rezultatele nu întârzie să apară. România, ca piață, poate genera profit, dar numai pentru cei care știu cum să-l obțină.

FINLEASING

Supliment al revistei
PIAȚA FINANCIARĂ

P.O. Box 63-166, 71200, București
Str. Nicolae G. Caramfil nr. 77, sector 1
Tel.: 021.315.79.26
021.315.79.13

e-mail: piataf@piatafinanciara.ro
www.piatafinanciara.ro
www.finmedia.ro

ISSN 1224-4368
Tiparul: ARTPRINT

Editor supliment:

Coralia Popescu cpopescu@piatafinanciara.ro
DTP:
Mihăiță Căpraru mcapraru@piatafinanciara.ro
Corectură:
Irina Frățilă ifratila@piatafinanciara.ro



Director general:
Mihai Sândoiu

Editor-șef:
Georgeta Clinca

Director evenimente:
Alexandru Adrian

Redactor-șef Piața Financiară:

Norel Moise nmoise@piatafinanciara.ro

Director publicitate Piața Financiară:

Cătălin Lamba clamba@piatafinanciara.ro
mobil: 0744.354.768

Departament comercial:

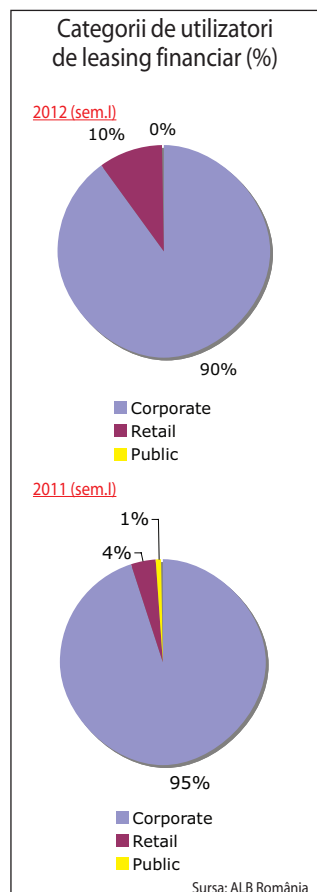
021.310.09.83
Abonamente (abonamente@finmedia.ro)
021.317.08.66

Difuzare:

021.317.08.66
Publicitate:
021.310.09.83
021.315.79.26

Nota redacției

Niciuna dintre analizele revistei nu constituie o sugestie de investiție. Conform legii, investițiile efectuate în urma lecturii revistei implică responsabilitatea exclusivă a investitorilor. Este interzisă, conform legii, reproducerea integrală sau parțială, pe orice cale și prin orice mijloace, a conținutului revistei fără acordul scris al conducerii redacției și al autorilor, care dețin dreptul de copiere. Aparține, în exclusivitate, colaboratorilor responsabilitatea privind datele și considerațiile din textele pe care le semnează. Opiniile colaboratorilor nu reprezintă instituțiile și/sau firmele cu care aceștia au relații contractuale de orice fel.



EVOLUȚII ÎN 2012

Piață incertă

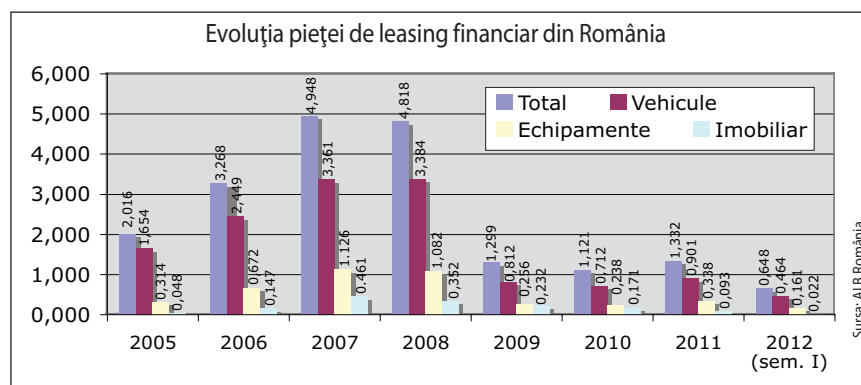
Piața de leasing financiar a scăzut cu circa 2% în primul semestru din acest an, raportat la aceeași perioadă din 2011.

Statisticile Asociației Serviciilor Financiare – ALB România indică o tendință de stagnare a pieței în primele șase luni din 2012, raportat la aceeași perioadă din 2011, într-un an foarte greu din punct de vedere al deciziilor fiscale și în care economia nu s-a menținut în limitele estimate la nivel guvernamental. Piața de leasing financiar a înregistrat un volum nou finanțat de aproape 650 mil. euro (-2% față de aceeași perioadă a anului trecut), cu o tendință de reorientare spre zona auto, care a revenit în total portofoliu, având o pondere de 72%. De remarcat că doar în anul 2008, la aceeași perioadă, segmentul auto a mai fost înregistrat cu o pondere de peste 70%. „În perioada crizei, sectorul auto a scăzut foarte mult, în detrimentul echipamentelor și zonei imobiliare, aceasta demonstrând o tendință a membrilor asociației de a încerca nișe noi de piață în contextul crizei. Aș îndrăzni să spun că am ajuns în acel punct în care firmele de leasing care au trecut cu bine prin această perioadă au reușit să se reaseze, să ocupe acele nișe de piață benefice pentru vânzările lor”, e de părere Adriana

echipamentele se plasându-se în zone de nișă ale acestora. În ceea ce privește echipamentele la mână a doua care au făcut obiectul unor contracte de leasing financiar, acestea reprezintă 12% (în total contracte de gen încheiate în semestrul I din 2012), față de 16%, la sfârșitul primului semestru din 2011.

Leasing în „V”

Sectorul imobiliar este clar în scădere, de la 12% la 3%, semestru la semestru, și asta pentru că, în perioada crizei, imobiliarul a fost folosit de cele mai multe ori ca un instrument de finanțare, pe modelul „sale&lease back”, pentru o categorie de clienți, spre a-i ajuta să treacă prin perioada crizei. Foarte puține au fost finanțările imobiliare propriu-zise. Ca pondere, imobiliarul a crescut de la 7%, în 2008, la 20%, în 2009, s-a menținut în jurul a 18%, în 2010, după care scăzut accentuat, ajungând la același nivel din semestrul întâi 2007. „Dacă urmărim evoluția pieței de leasing financiar începând cu iunie 2008, când avem vârful finanțării în leasing, până în prezent observăm o traiectorie dezordonată, un V multiplu, ceea ce dovedește că jucătorii au încercat să rămână în piață, să finanțeze o economie care nu funcționa”, adaugă aceeași sursă ALB. Dacă ar fi să numim trăsătura definitorie a acestui an la nivelul pieței de leasing, acesta ar fi, fără îndoială, selecția atentă, prudentă, a tranzacțiilor și deschiderea spre proiecte sustenabile. Este interesant cum această perioadă dificilă, pe parcursul căreia mulți investitori și-au pierdut răbdarea și încrederea în economia românească, a determinat industria de leasing să-și găsească motoarele în alte ramuri decât cele pe care se baza până în 2009. „În ceea ce ne privește, am finanțat preponderent proiecte din aria energiei regenerabile, medicală sau IT. Nu am exclus finanțările tradiționale (transporturi, construcții, echipamente tehnologice diverse), însă ne-am uitat mult mai atent la fiecare proiect în parte și ne-am asigurat că tranzacția respectivă are la bază criteriile de rentabilitate pentru toate părțile implicate în acest proces”, a subliniat



Ahciarliu, secretar general al ALB România. Ar mai fi de remarcat că, în perioada analizată, ponderea leasingului auto de second-hand a scăzut de la circa 20%, în 2011, la 15%, în anul în curs. Cu toate acestea, volumul finanțărilor auto este mai mare decât cel din alte domenii, ceea ce arată că, în continuare, nu sunt echilibrate lucrurile la nivelul economiei românești,



pentru lucrarea de față directorul general al UniCredit Leasing Corporation, Antoaneta Curteanu.

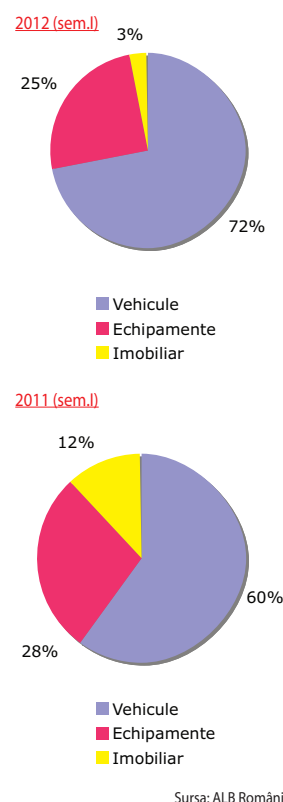
Despre prudențialitate, ca trăsătură distinctă în materie de finanțare, ne-a vorbit și Vorles Morlot, directorul general al BRD Sogelease: „Considerăm că aceasta este nota definitorie a finanțatorului de leasing, în contextul unei piețe incerte, marcată de schimbări economice, politice și de reglementare. Printre acestea putem aminti implementarea noului Cod Civil, modificările aduse la Codul Fiscal, cu aplicabilitate din 1 iulie 2012, precum și noi reglementări impuse de BNR. Totodată, nu putem să ignorăm schimbările intervenite în zona euro, mai ales rezultatele în scădere înregistrate în vânzarea vehiculelor, dar și cererea scăzută, cu impact direct asupra producătorilor auto, acest segment fiind principala țintă a anului curent”.

Jucătorii care s-au adaptat la cerințele și așteptările pieței sunt astăzi într-o poziție stabilă, cu o activitate pe profit. „Ca urmare a evoluțiilor din ultimii ani din sectorul financiar-bancar, cât și din economie în general, cultura financiară a clienților s-a îmbunătățit, aceștia având criterii de selecție clar definite și adresând întrebări care demonstrează maturitate financiară. În acest context, finanțatorii au fost nevoiți să se adapteze, dezvoltând servicii și alocând mai mult timp clienților, cererilor acestora. De asemenea, restricțiile legale impuse în ultimii ani de adaptarea legislației românești la normele europene au condus la alinierea finanțatorului de leasing la normele și rigorile sistemului bancar”, a subliniat Răzvan Diaconescu, director general IMPULS-Leasing România. Cifrele legate de activele reposedate de companiile de leasing se duc în jos, ceea ce arată că numărul contractelor neper-

formante este în scădere, apropiindu-se de 10%, după estimările ALB România. Statisticile BNR în această privință sunt neconcludente, cifrele pentru leasing fiind puse laolaltă cu cele aferente altor categorii de IFN-uri, ceea ce conduce la un procent de aproape de 30%. La leasingul financiar, vehiculele reposedate au scăzut de la 4.003, în primul semestru din 2011, la 2.638, în perioada similară din acest an, iar la echipamente de la 429 la 352 de unități. Procesul este invers, însă, pentru activele imobiliare în leasing, care, semestru la semestru, au cunoscut o creștere de la 33 la 52. În funcție de restanțe ale contractelor de leasing financiar terminate anticipat cu bunuri nerecuperate, valorile sunt în

scădere pentru vehicule (de la 59,803 mil. euro, în primele șase luni din 2011, la 54,991 mil. euro, în semestrul întâi din 2012) și real estate (de la 9,028 mil. euro la 6,093 mil. euro). Tot semestru la semestru, lucrurile stau exact pe dos pentru echipamente, valorile crescând de la 33,679 la 35,319 mil. euro. Activitatea de valorificare a activelor rezultate din contracte de leasing financiar a înregistrat valori în scădere pentru sectoarele vehicule (2,919 mil. euro, în primele șase luni din 2012 față de 3,876 mil. euro, în aceeași perioadă din 2011) și imobiliar (5 mil. euro, față de 32 mil. euro). Ceva mai bine au stat lucrurile pentru revânzările de echipamente, în creștere de la 286 la 322 mil. euro. Activitatea de recuperare a bunurilor provenind din contracte cu probleme este una dificilă în continuare, chiar dacă au apărut deja rezultatele colaborării operatorilor de leasing cu Poliția Română. Din păcate, dintre clienții care întâmpină dificultăți de plată, puțini sunt cei care se adresează finanțatorului pentru a găsi soluții de rezolvare a situației. În general, firmele de leasing caută clienții aflați într-o astfel de situație. Comportamentul de plată al utilizatorilor și reposedarea bunurilor pentru contractele de leasing aflate în dificultate au mers în continuare mână în mână. „Problemele create de unii clienți țin mai cu seamă de portofoliul istoric. Ceea ce ne bucură este faptul că nu avem dificultăți cu portofoliul nou. Ne-am ajustat criteriile de evaluare din punct de vedere al apetitului de risc, dar nici clienții nu mai sunt la fel de exuberanți în ceea ce privește veniturile lor viitoare. Nu se întind mai mult decât le permite plapuma”, ne-a declarat Bogdan Speteanu, directorul general al BCR Leasing.

Categorii de utilizatori de leasing financiar (%)



Principalii jucători de leasing financiar

Compania	Valoare bunuri finanțate (VBF) (mil. euro)		Valoare finanțată (VF) (mil. euro)		Număr contracte noi		Portofoliu la sold (mil. euro)	
	sem. I 2012	sem. I 2011	sem. I 2012	sem. I 2011	sem. I 2012	sem. I 2011	la 30.06.2012	la 30.06.2011
UniCredit Leasing Corporation	125,870	126,110	98,560	99,610	2607	1901	514,130	520,900
Porsche Leasing România	56,700	53,300	n/a	n/a	3434	3352	n/a	n/a
BRD Sogelease	55,769	42,342	43,581	34,976	976	641	n/a	n/a
IMPULS-Leasing România	48,766	52,174	38,911	41,724	2270	2531	144,639	146,145
BCR Leasing	42,959	36,933	33,824	28,760	1076	1007	n/a	n/a
VB Leasing România	38,847	45,508	29,324	33,865	1688	1836	117,538	125,174
Raiffeisen Leasing	32,027	36,366	24,755	29,155	1047	852	n/a	n/a
VFS International România*	29,800	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
RCI Leasing România	29,000	25,000	21,000	20,000	2615	2451	n/a	n/a
Mercedes-Benz Leasing	27,000	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Garanti Leasing	24,660	19,600	21,000	16,510	479	487	75,760	81,820
Trirac Leasing	18,000*	10,300	n/a	7,600	n/a	375	n/a	76,160
TBI Leasing	12,000*	12,943	n/a	n/a	n/a	435	n/a	n/a
BT Leasing Transilvania	11,311	13,506	9,369	11,526	374	393	40,469	36,323
ING Lease România*	8,500	9,000	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Piraeus Leasing	8,000	24,962	n/a	23,379	n/a	369	n/a	164,518

VBF: valoare bunuri finanțate aferentă contractelor noi, inclusiv avans (preț CIP pentru bunurile achiziționate din import sau preț fără TVA pentru bunurile de achiziție internă); VF: valoare finanțată (fără avans) aferentă contractelor noi; *estimare Piața Financiară. Sursa: companiile de leasing financiar



Christoph Binder,
CEO Porsche Finance Group

„2012 nu a fost un an fără dificultăți. Lansarea programului REMAT a fost amânată, dar cu toate acestea a generat o ușoară creștere a vânzărilor în cel de-al doilea trimestru. Piața de leasing auto a resimțit efectele evenimentelor economice și politice locale și internaționale. În plus, 2012 a fost marcat de faptul că multe dintre contractele semnate în ani de vârf (2006-2007) se încheie, ceea ce modifică drastic portofoliul de leasing auto al principalilor jucători. Am observat o tendință generală în ultimele luni: companiile au devenit mai prudente în ceea ce privește investițiile, lansarea de noi produse sau comunicarea unor estimări. Acest lucru, credem noi, s-a întâmplat din două principale motive: în primul rând, volatilitatea contextului economic și politic, iar apoi faptul că piața locală de finanțare auto a ajuns la un fel de maturitate precoce, în care doar jucătorii puternici, care au știut să facă față greutăților, au rezistat. În ceea ce ne privește, și în cel de-al doilea semestru al anului plănuim să ne menținem poziția de top pe piața locală și rata de finanțare în vânzările Porsche România, care a ajuns la 45% în primele șase luni din 2012.”



ÎNTR-O PERIOADĂ DIFICILĂ,

Dezvoltare cu prudență

În ultimul an, structura clasamentului din top 15 s-a schimbat, iar cel mai confortabil, ca portofoliu de potențiali clienți și rețea de vânzări, s-au simțit companiile de leasing afiliate unor grupuri financiare puternice.

UniCredit Leasing Corporation se menține pe prima poziție, prin valoarea contractelor noi finanțate situându-se la o distanță apreciabilă față de concurență. Cifrele sale din 2012 – primul semestru sunt comparabile cu cele ale perioadei similare din 2011, ca valoare a contractelor. Ca număr de contracte, indicatorul din 2012 este, însă, net superior. „În acest climat economic dificil, marcat de foarte multe cereri de intrare în insolvență, de restructurări ale creditelor și în care cuvântul de ordine este incertitudinea, ne direcționăm eforturile atât către zona de new business cât și spre monitorizarea atentă a portofoliului. Calitatea portofoliului este un criteriu foarte important în toate evaluările interne pe care le rulăm periodic. Mă refer atât la ceea ce am finanțat în anii anteriori, cât și la strategia pe care o avem pentru a structura într-un mod echilibrat finanțările viitoare”, comentează directorul general Antoaneta Curteanu. Date fiind prognozele privind evoluția pieței auto, strategia companiei a avut ca priorități diversificarea produselor din portofoliu, finanțarea altor tipuri de active și creșterea bazei de clienți. În continuare, compania dezvoltă parteneriate pentru promovarea unor mărci auto recunoscute, extinde colaborările cu distribuitori de camioane și semiremorci, precum și de diverse tipuri de echipamente. Recent, liderul pieței de leasing a derulat un proiect-pilot care vizează tele-prezența în anumite sucursale UniCredit Leasing, demers menit a oferi rapid servicii complete post-vânzare la nivel național. Poziția secundă revine în continuare Porsche Leasing, care a cunoscut o creștere de 6,5% în ceea ce privește valoarea bunurilor finanțate în perioada supusă analizei. Se observă o creștere a decalajului existent între primul și al doilea loc din clasamentul de profil, diferența fiind mai mult decât o dublare. Asta înseamnă că ocupanta locului secund se resimte într-un fel și ea din cauza problemelor din piață, unde vânzările de mașini au scăzut simțitor în 2012. Cu toate acestea, expertiza grupului în domeniul finanțărilor își spune cuvântul. „În general, evoluția noastră s-a menținut în limitele

estimărilor de la începutul anului, când am anticipat că piața va crește ușor și va continua astfel să se redreseze”, punctează Christoph Binder, noul CEO al Porsche Finance Group, care adaugă că piața de leasing auto a resimțit turbulențele economice și politice locale și internaționale, care au caracterizat anul 2012. Spre a contrabalansa situația, compania a venit cu o serie de oferte promoționale, cu bonusuri și dobânzi reduse, cu un nou produs de asigurări.

Schimbări în top 5

O evoluție dinamică a cunoscut în 2012 BRD Sogelease, care a urcat două locuri în clasament, comparativ cu poziționarea de la 30 iunie 2011. Sectorul auto rămâne domeniul preponderent al finanțărilor sale, 33% din acestea reprezentând autoturisme, iar 27% autovehicule ușoare și grele, rezultate influențate și de parteneriatele încheiate în această perioadă cu diverși furnizori și alți colaboratori ai companiei. Construcțiile și echipamentele industriale cumula la sfârșitul primului semestru 33% din portofoliul companiei, creșterea pe acest segment fiind datorată încheierii unor contracte cu unul dintre marii jucători activi pe piața de profil. Rezultate în scădere caracterizează, însă, finanțarea echipamentelor agricole, ceea ce determină la nivel de conducere o reconsiderare a vechii abordări a domeniului, în contextul unei strategii agreeate la nivel de grup. Relația cu clienții din portofoliu a cunoscut abordări noi, prin monitorizarea serviciilor oferite și o comunicare îmbunătățită. De curând, a fost lansat un nou serviciu – „E-factor@” – care asigură recepționarea facturilor aferente contractului de leasing în format electronic, în timp real, precum și arhivarea electronică a acestora. Evoluția IMPULS-Leasing România se înscrie în așteptările și estimările de la sfârșitul anului trecut, fiind comparabilă cu aceea din perioada similară a anului 2011. La nivel de portofoliu, a scăzut ușor ponderea autoturismelor, acestea deținând circa 40%, în



De ce **să cumperi**
când poți alege cea mai
flexibilă
formulă de finanțare?



Vorles Morlot,
Director General,
BRD Sogelease

„Referitor la evoluția pieței locale de leasing, apreciem o scădere a ponderii finanțării acordate anul acesta de către companiile de profil, așa cum reiese din recentul raport publicat de BNR asupra stabilității financiare. Considerăm că prudențialitatea este trăsătura definitorie a finanțatorului de leasing, în contextul unei piețe incerte, marcată de schimbări economice, politice și de reglementare. Printre acestea putem aminti implementarea noului Cod Civil, modificările aduse Codului Fiscal, cu aplicabilitate de la 1 iulie a.c., precum și noi reglementări impuse de BNR. Totodată, nu putem să ignorăm schimbările intervenite în zona euro, mai ales rezultatele în scădere înregistrate în vânzarea vehiculelor, dar și cererea scăzută, cu impact direct asupra producătorilor auto, acest segment fiind principala țintă a anului în curs. Pentru ultimul trimestru al anului, pregătim câteva oferte speciale, destinate atât clienților persoane juridice, dar și persoanelor fizice autorizate, una dintre acestea vizând finanțările în moneda națională.”

timp ce vehiculelor comerciale, categorie în care intră inclusiv camioane, semiremorci și utilitare ușoare, le revine un procent de 45%. În sectorul vehiculelor, compania și-a păstrat poziția, principalii săi competitori fiind în continuare firmele captive – Porsche Leasing, RCI Leasing, VFS International. Urmând strategia sa pe termen mediu, compania s-a concentrat pe dezvoltarea produsului destinat agriculturii, orientare ce va fi continuată și pe viitor. Prin rezultatele obținute în materie de noi contracte, BCR Leasing a urcat o poziție, volumele realizate în 2012 fiind cu 18% superioare celor din 2011, primul semestru. O creștere de 100% a fost înregistrată pe segmentul de vehicule comerciale grele, pentru echipamente rezultatele fiind similare anului trecut, cu mențiunea că aproape 56% din valoarea totală a acestora a revenit agriculturii, sector urmat de construcții și domeniul medical. „Creșterea pe partea finanțărilor pentru vehicule comerciale grele vine de la clienți mari, tradiționali, care și-au reînnoit parcul auto, cu toate condițiile economice nefavorabile”, a subliniat directorul general Bogdan Speteanu. și pentru Raiffeisen Leasing vehiculele grele au constituit centrul de greutate, jumătate din volumul de vehicule noi finanțate fiind reprezentate de acestea. Ca pondere, contractele încheiate în primul semestru au fost în proporție de 72% vehicule, iar restul, echipamente. Compania a încheiat parteneriate strategice atât la nivel local cât și internațional cu furnizori consacrați, a venit cu noi produse de finanțare dedicate sectoarelor de construcții, transporturi și agricultură. În același timp, a lansat produsul de finanțare în lei, prin care se oferă clientului posibilitatea de a alege între variantele cu dobândă fixă, respectiv variabilă. RCI Leasing România a înregistrat în primul semestru o creștere de 31%, preocuparea prioritară fiind aici stabilizarea afacerii prin curățarea portofoliului de activele toxice. Elementele de noutate înregistrate anul acesta privesc un montaj financiar personalizat pentru fiecare client, oferte speciale dedicate segmentului auto țarțet – autoturisme și autoutilitare. Impactul de volum de contracte se explică prin mărirea gradului de penetrare a contractelor de leasing, raportat la vânzările auto.

Perioadă pe profit

O creștere de 26% a valorii bunurilor finanțate a caracterizat evoluția Garanți Leasing, care în 2012 a continuat să realizeze profit. În ceea ce privește bunurile finanțate în prima parte a anului, 52% au reprezentat echipamente, creșterea ponderii acestora fiind un obiectiv al actualei perioade, iar 47% auto. „În acest an, obiectivul nostru rămâne acela de a crește ponderea

echipamentelor în totalul bunurilor finanțate. În același timp, marea provocare este să fii aproape de clienți și să intuiești ce anume li se potrivește cel mai bine, pentru a-i ajuta să-și crească afacerea”, a declarat directorul general Okan Yurtsever. Un trend în creștere caracterizează și evoluția Țiriac Leasing, în zona de „new business” cunoscând în primele șase luni ale anului un plus de peste 80%. Profilul de afacerii este sintetizat de directorul general Mircea Dihel: „Politica de finanțare derulată de companie este axată în continuare pe autovehicule, ponderea acestora fiind de aproximativ 85% din portofoliul existent. Intenționăm să menținem această direcție, urmând strategia de dezvoltare pe care am adoptat-o în ultimii ani”. În prima parte a anului, au fost lansate aici mai multe produse financiare, cu participarea importatorilor și dealerilor mărcilor comercializate de Țiriac Auto. Ponderea deținută de societate din vânzările în leasing ale grupului a înregistrat o creștere, potrivit rezultatelor obținute anul acesta. BT Leasing Transilvania s-a concentrat la rândul său pe gestionarea portofoliului existent, în condițiile în care valoarea contractelor noi nu s-a ridicat la nivelul celor de anul trecut din aceeași perioadă. Mutarea atenției de la auto către echipamente a venit ca urmare a tendințelor actuale din piață, fiind susținute proiectele cu potențial, bazate mai cu seamă pe partea de producție. „Situația din primele nouă luni ale anului ne îndreptățește să ne menținem planul inițial, acela de a termina 2012 în topul societăților de leasing. Adaptabilitatea și flexibilitatea la piață, zicem noi, sunt ingredientele unei activități orientate spre profitabilitate”, crede directorul general Titus Nicoară.

Spre deosebire de jucătorii prezenți, care au contribuit în cea mai mare parte la rezultatele pe total piață din primul semestru, cei cu capital elen au resimțit din plin efectele crizei, ale situației tensionate din Grecia, prima măsură luată fiind schimbarea managementului la vârf din cadrul Piraeus Leasing, NBB Leasing și EFG Leasing. Apoi, firme precum Italo-Romena Leasing sau Immoconsult au fost radiate din registrul BNR, iar Bavaria Leasing a trecut din Registrul Special al BNR în cel General, datorită restrângerii activității. După faza declarării în insolvență, Internațional Leasing a devenit broker de leasing, statut care presupune furnizarea, contra cost, de dosare de finanțare către companii de leasing. O altă mișcare în piață privește VB Leasing România, care, așa cum s-a anunțat în presa străină, urmează a fi vândută. Banca Națională a Austriei, care deține peste 40% din acțiunile grupului, are drept condiție ca până în 2017 să vândă banca din România și divizia sa de leasing, prezentă inclusiv pe piața noastră. Problema va fi să găsească cumpărători.

Criza ne-a ajutat cu adevărat să ne maturizăm

**Interviu cu Antoaneta Curteanu,
Președintele Asociației Societăților Financiare – ALB România**



Cum apreciați evoluția leasingului financiar în primul semestru, plecând de la rezultatele companiilor membre?

Putem vorbi de o stagnare a pieței de leasing financiar, de o reșezare a structurii sale, atât pe partea de jucători, cât și de produse. Sperăm ca a doua parte a anului să fie mai dinamică, marcată de semnarea unor contracte aflate acum în faza finală de negociere și care vor contribui la creșterea cifrelor aferente vânzărilor pe 2012. În general, companiile care și-au actualizat politicile de risc, care s-au reorientat spre zonele de business pe care le cunosc cel mai bine, au avut de câștigat. Sectorul autovehiculelor rămâne preponderent (72%), urmat de echipamente (25%), iar restul de 3% este reprezentat timid de segmentul imobiliar.

În 2012, s-au încheiat multe dintre contractele semnate în anii de vârf (2007-2008). Modifică acest lucru portofoliul de leasing financiar?

Contractele nou-încheiate au venit cu o altă structură, cu o marjă de profit mult mai mică. Perioada de vârf a industriei leasingului, când rata de default era considerabilă, a adus numeroase probleme – ne-am confruntat cu clienți în faliment sau care au acționat fraudulent, cu recredință. Începând cu anul 2010, finanțatorii s-au adaptat noilor condiții ale pieței, au fost create departamente interne dedicate managementului portofoliului. Politica BNR a determinat o evaluare mult mai atentă și prudentă a riscurilor. Noile contracte au adus o micșorare a marjelor de profit, iar disciplina financiară a devenit mai bună, ceea ce a adus o scădere a numărului creditelor neperformante. Zona auto, care a fost afectată atât de scăderea volumelor finanțate cât și de o incidență mult mai mare a comportamentului fraudulos, începe să devină mai sănătoasă, ca structură.

Care sunt dimensiunile actuale ale fenomenului de fraudă în domeniu?

Colaborăm tot mai bine cu departamente specializate ale Poliției Române, fraudă fiind un fenomen care afectează sistematic industria leasingului. A scăzut numărul furturilor auto prin metode tradiționale dar a crescut foarte mult infracționalitatea care impactează companiile de leasing; practic aceasta s-a mutat în zona financiară. De mai bine de un an și jumătate, la ALB am început o colaborare mai strânsă cu Poliția Română, prin care ne coordonăm operativ informațiile pentru a identifica latura infracțională a acestui fenomen și a preîntâmpina fraudă. Din păcate, ne confruntăm cu un fenomen organizat și nu putem fi singuri în acest demers, având în vedere că un număr mare de mașini sunt scoase din țară fără acte legale. Sperăm ca acest model de bună colaborare cu Poliția la nivelul Municipiului București să fie replicat în curând în întreaga țară. Recuperarea mașinilor obiect al contactelor de leasing se face mai rapid, s-au găsit autovehicule dispărute cu ani în urmă, inclusiv în străinătate, unde au fost vândute de mai multe ori, ceea ce a făcut dificil procesul de recuperare. Cu sprijinul Inspectoratului General al Poliției Române, în colaborare cu Interpolul, au fost puse la punct proceduri specifice la nivel european, aplicabile și pentru România.

Ce alte inițiative ale ALB ați mai derulat în ultima vreme?

În această toamnă vom promova o serie de modificări la «Legea Leasingului», care să clarifice anumite definiții și interpretări ale textului acesteia (mai ales pe partea fiscală și de taxe, precum și pe cea legală de reposare de bunuri), lege cu care vom merge în Parlament spre a fi discutată și aprobată în noua formă. În acest fel, cred că lucrurile se vor simplifica, spre binele clienților, dar și al firmelor de leasing. Un

alt proiect important este reprezentat de «Codul de conduită al industriei leasingului», primul de acest fel, aflat în lucru, un demers pentru transparențizare și un tratament corect în relația utilizator – firmă de leasing, pentru urmărirea satisfacției clienților. În acest scop, ne inspirăm din metodele moderne, europene, de a lucra ca instituții financiare pe piața locală, lucrarea urmând a fi finalizată până la sfârșitul anului. La ora actuală, suntem în discuții pentru introducerea unor amendamente la «Codul Rutier» și taxa de poluare, proiecte importante care, prin actuala formă, au condus la multă birocrație și la cheltuieli nejustificate datorită unor interpretări și neînțelegeri în textul ordonanțelor emise.

Cum previzionați evoluția pieței de leasing pentru întreg anul 2012?

Suntem mai rezervați decât anul trecut, dar sperăm într-o creștere ușoară, de până în 10%, care ar putea veni din sectoarele auto și echipamente. Ceea ce considerăm mai important este că s-a ajuns la o maturitate a jucătorilor și la o mai bună înțelegere a fenomenului economic, a avantajelor finanțării. La fel, utilizatorii știu care le sunt responsabilitățile și ce semnifică cu adevărat un contract de leasing. Criza ne-a ajutat pe toți să ne maturizăm. În toată această perioadă au fost întărite sectoare-cheie din cadrul companiilor de leasing: departamentele de risc, risc control și control intern. Riscurile sunt mult mai bine evaluate decât în trecut. Așa cum băncile și-au reșezat structurile de risc, și industria leasingului urmărește aceiași pași. Analiza de risc este acum mai cuprinzătoare, se studiază atent activul care face obiectul contractului de leasing, dar și profilul de risc al clientului. Astfel, procedura de analiză derulată de instituțiile financiare nebankare, respectiv de leasing financiar (instituții din Registrul Special al B.N.R.), s-a apropiat de procesul de analiză de risc specific băncilor.



Structura contractelor noi

Compania	Tipul de bun finanțat	2012 (sem. I)		2011 (sem. I)	
		VBF (mil. euro)	NC	VBF (mil. euro)	NC
UniCredit Leasing Corporation	Autovehicule, din care	71,730	2,430	57,540	1,723
	autoturisme	58,310	2,261	39,870	1,609
	vehicule comerciale	13,420	169	17,670	114
	Echipamente, din care	54,140	177	68,570	178
	industriale	21,560	86	41,000	86
	construcții	15,380	25	4,260	30
	agricultură	4,790	53	6,020	45
	medicale	0,210	5	0,490	5
	IT, office	0,760	6	0,520	7
	Imobiliar	11,450	2	16,270	5
Porsche Leasing România	Autovehicule, din care	56,700	3,434	53,300	3,352
	autoturisme	52,160	3,206	47,970	3,087
	vehicule comerciale	4,540	228	5,330	265
BRD Sogelease	Autovehicule, din care	28,968	839	18,580	521
	autoturisme	16,712	623	9,865	404
	vehicule comerciale	12,256	216	8,715	117
	Echipamente, din care	26,276	136	12,542	118
	industriale	4,902	47	4,182	40
	construcții	17,696	31	1,826	22
	agricultură	1,529	24	0,453	7
	medicale	0,224	10	1,948	9
	IT, office	1,925	24	4,133	40
	Imobiliar	0,525	1	11,220	2
IMPULS-Leasing România	Autovehicule, din care	41,044	2,083	47,249	2,431
	autoturisme	19,232	1,276	19,395	1,507
	vehicule comerciale	21,812	807	27,854	924
	Echipamente, din care	7,722	187	4,925	100
	industriale	1,719	70	0,772	38
	construcții	1,637	28	2,701	25
	agricultură	4,353	87	1,384	35
	medicale	0,013	2	0,680	2
BCR Leasing	Autovehicule, din care	28,810	951	21,099	862
	autoturisme	11,603	n/a	11,281	n/a
	vehicule comerciale	17,207	n/a	9,818	n/a
	Echipamente, din care	14,149	125	15,361	142
	industriale	2,696	n/a	6,251	n/a
	construcții	2,725	n/a	0,715	n/a
	agricultură	7,899	n/a	8,304	n/a
	medicale	0,829	n/a	0,090	n/a
VB Leasing România	Autovehicule, din care	32,700	1,487	32,350	1,604
	autoturisme	21,710	1,098	21,360	1,104
	vehicule comerciale	10,990	389	10,990	500
	Echipamente, din care	4,380	151	6,870	129
	construcții	1,970	25	4,530	46
	agricultură	2,400	125	2,340	82
	medicale	0,010	1	0,005	1
Raiffeisen Leasing	Autovehicule, din care	23,100	n/a	22,500	n/a
	autoturisme	9,800	n/a	8,300	n/a
	vehicule comerciale	13,300	n/a	14,200	n/a
	Echipamente, din care	8,900	n/a	13,900	n/a
	industriale	1,200	n/a	0,600	n/a
	construcții	2,900	n/a	4,600	n/a
	agricultură	1,800	n/a	3,200	n/a
	medicale	0,700	n/a	1,600	n/a
RCI Finanțare România	Autovehicule, din care	29,000	2,615	25,000	2,451
	autoturisme	22,000	2,118	17,000	1,677
	vehicule comerciale	6,000	497	9,000	774
Garanti Leasing	Autovehicule, din care	11,600	357	9,500	378
	autoturisme	10,990	351	6,750	303
	vehicule comerciale	0,610	6	2,750	75
	Echipamente	12,760	120	9,870	107
	Imobiliar	0,300	2	0,230	2
	Autovehicule	18,000*	n/a	10,200	371
BT Leasing Transilvania	Echipamente	n/a	n/a	0,100	4
	Autovehicule, din care	6,362	289	7,170	322
	autoturisme	3,179	171	3,594	186
	vehicule comerciale	3,183	118	3,576	136
	Echipamente, din care	3,719	76	3,346	68
	industriale	2,188	36	1,146	20
	construcții	1,257	27	1,758	31
	agricultură	0,145	9	0,187	2
	medicale	0,077	3	0,000	0
	IT, office	0,052	1	0,255	15
	Imobiliar	1,230	9	2,990	3

VBF: valoare bunuri finanțate aferentă contractelor noi; NC: număr contracte noi. * estimare Piața Financiară.

Sursa: companiile de leasing financiar



Leasing
financiar



Leasing
operațional



Credit



Asigurări



Management
de flote



One-Stop-Shop Noi finanțăm mobilitatea

Porsche Finance Group Romania
vă oferă finanțare, asigurări auto și întreținere auto,
toate într-un singur loc: la showroom.

www.porschebank.ro

PORSCHE
FINANCE GROUP ROMANIA



Răzvan Diaconescu,
Director General,
IMPULS-Leasing România

„Activitatea în domeniul leasingului financiar este afectată semnificativ atât de factorii economici interni, cât și externi. Cei externi influențează în principal refinanțarea și costurile acesteia, care se reflectă apoi în plan intern în costurile finanțării la utilizator, în timp ce factorii economici interni sunt cei care condiționează cererea de servicii de finanțare. Astfel, creșterea sau menținerea la un nivel ridicat a ratei șomajului, instabilitatea economică și politică, lipsa investițiilor din partea statului sunt câteva dintre elementele care contribuie la un nivel redus al creditării în general și, implicit, al finanțării în leasing. Ca tendință pozitivă, ar fi de semnalat faptul că în 2012, s-a îmbunătățit comportamentul de plată al clientului. Contractele din perioada de glorie s-au încheiat, iar din 2009, odată cu intrarea în criză, am schimbat normele de analiză a clientului și am aprobat mai greu dosare. Dacă ne uităm la mașinile recuperate, anul trecut aveam peste o mie și ceva de mașini lunar pe stoc, iar la sfârșitul lui septembrie a.c. existau sub o sută. Activitatea zilnică ne arată că mai există firme finanțabile, dar o bună parte dintre acestea și-au înrăutățit ratingul.”

LEASING AUTO

Înot contra curentului

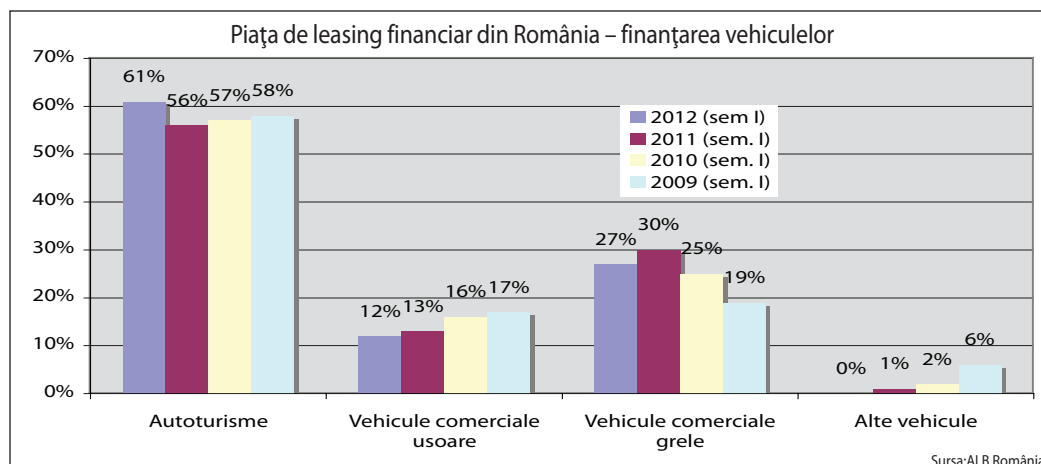
În prima parte a anului în curs, vehiculele au constituit baza, acestea având o pondere de 72% în total finanțări ale perioadei, nivel asemănător evoluției de vârf din 2007-2008.

Piața de leasing financiar pentru vehicule a cunoscut în primul semestru o creștere de 17% față de aceeași perioadă din 2011, finanțările în domeniu totalizând 464,745 mil. euro. În perioada crizei, sectorul auto a scăzut foarte mult, în favoarea echipamentelor și a zonei imobiliare, aceasta ilustrând tendința firmelor de a încerca nișe noi de piață. Faptul că volumul finanțărilor auto este mai mare decât acela din alte domenii arată că în continuare nu există un echilibru la nivelul economiei naționale. Ar mai fi de remarcat că leasingul auto a mers contra curentului, în condițiile în care vânzările de vehicule noi au fost într-o scădere accentuată în 2012. Mișcarea este inversă în ceea ce privește leasingul auto second-hand, care a scăzut de la circa 20%, în 2011, la 15%, anul acesta, în vreme ce vânzările de mașini rulate au crescut anul acesta de două ori și jumătate față de 2011. Privind în structura contractelor de leasing pentru vehicule, se poate constata o creștere a ponderii autoturismelor, atât din import cât și din producția națională, procentul acestora depășind 60%, precum și o ușoară reducere a finanțărilor de vehicule comerciale ușoare (de la 13%, anul trecut, la 12%) și comerciale mai mari de 3,5 tone (de la 30% la 27%). Cât privește vehiculele reposedate

aferele primului semestru, acestea au fost în scădere – de la 4.003 unități, în semestrul întâi al anului trecut, la 2.638, în aceeași perioadă din 2012. Aceeași tendință s-a înregistrat și pentru contractele de leasing financiar (pentru vehicule) terminate anticipat cu bunuri nerecuperate (54.991, la 30 iunie a.c., față de 59.803, la sfârșitul primului semestru al anului trecut), precum și pentru vehiculele revândute (2.919 față de 3.876). Deși nu putem vorbi de o tendință, în 2012 s-au vândut mai bine, inclusiv în leasing, autoturismele modele scumpe (BMW, Mercedes, Audi ș.a.), ceea ce înseamnă că românul de rând nu prea și-a mai luat mașină.

Scădere drastică a vânzărilor în general

Spre a avea o imagine mai clară în ceea ce privește evoluția leasingului auto, să vedem cum arătau indicatorii pieței auto la mijlocul anului și în prag de toamnă, conform cifrelor furnizate de Asociația Producătorilor și Importatorilor de Automobile – APIA. În 2001, se vindeau pe piața românească cu puțin peste 92.000 de autovehicule, din care circa



ÎNREGISTRAȚI-VĂ ACUM!

Conferința Națională ALB

Ediția a VIII-a,

15 noiembrie 2012, Hotel Intercontinental București

**Politici post-criză pentru leasing și creditul de consum;
reînceperea creditării în economia românească sub umbrela prudențialității post-criză**

Partener Gold

DANILA, PETRE & ASSOCIATES
ATTORNEYS AND COUNSELORS



Partener Silver

eurotaxGLASS's
Automotive Business Intelligence

Parteneri Speciali



Garanti Leasing

UniCredit
Leasing

Alți parteneri



UniCredit
Consumer Financing

Raiffeisen LEASING
corect. sigur. prietenos.

VB LEASING
LIKE IT. LEASE IT.

KPMG

Organizatori



Media **XPRIMM**

Parteneri Media

ZIARUL FINANCIAR

BUSINESS
magazin

Detalii despre program și înregistrare www.alb-leasing.ro



Pentru mai multe informații:

Georgiana OPREA - Coordonator eveniment
E-mail: georgiana.oprea@mxp.ro
Tel.: 021 252 46 72; Fax: 021 252 46 73

Gabriela MAGHERU - Coordonator eveniment
E-mail: gabriela.magheru@diplomatconsult.com
Tel.: 021 231 70 28; Fax: 021 231 70 29



Bogdan Speteanu,
Director General, BCR Leasing

„Trebuie să ne obișnuim cu noua dimensiune a pieței locale de leasing. Ne menținem o perspectivă pozitivă, de plus 10%, cu privire la evoluția acesteia până la sfârșitul anului. Viitorul în domeniu este sigur, ținând cont de ecarterul existent față de țări dezvoltate din UE, atât din punct de vedere al investițiilor în echipamente sau vehicule comerciale, cât și al parcului de autoturisme existent. Media europeană de autoturisme la mia de locuitori este dublă față de cea din România. Nu trebuie să uităm faptul că în cazul multor investiții leasingul poate fi o alternativă de finanțare în locul fondurilor europene, pe măsură ce acestea devin indisponibile. Ca orientare actuală, încurajăm finanțările în moneda națională, în 2012 lansând produsul de finanțare în lei, cu dobândă variabilă (în prezent de 9,75%) și comision de 2%, precum și un avans minim de 15%. În curând, vom lansa același produs și cu dobândă fixă. Cum ameliorarea calității portofoliului este încă una din preocupările noastre prioritare, ne bucură să observăm o reducere a numărului de contracte ajunse la repozisie. În mod cert, criza a fost o lecție bună, atât pentru finanțatori, cât și pentru clienți.”



72.000 autoturisme. Datele de vânzări înregistrate la jumătatea lui 2012 arată că au fost comercializate circa 36.000 de autoturisme și aproximativ 7.000 de vehicule comerciale și microbuze, aceste volume ducând piața auto, pe ansamblul său, la -16% față de aceeași perioadă a anului trecut. În schimb, se remarcă o creștere puternică, de 2,5 ori, a intrărilor de autovehicule rulate, în condițiile în care piețele europene mature consemnează un raport invers – un autoturism rulat la fiecare trei mașini noi. În ceea ce privește vârsta acestora, doar un sfert din mașini au sub cinci ani vechime.

După primele opt luni din 2012, piața scăzuse până la volume comparabile cu anul 2000. Segmentul autoturismelor a înregistrat o scădere de peste 5%, în timp de vehiculele comerciale ușoare una mult mai drastică, de – 32,4%. Date fiind aceste rezultate, APIA și-a revizuit estimarea privind evoluția pieței auto în 2012, anticipând maximum 85.000 de unități vândute, din care circa 67.000 de autoturisme. Cifrele estimate corespund unei scăderi de peste 22% față de anul trecut, volume similare fiind înregistrate acum 12 ani.

Parteneriate, promoții și campanii

Pentru a dinamiza o astfel de piață în amortizare, operatorii de leasing au încercat să se facă cât mai vizibili, apelând la artificii de marketing verificate în timp. Campaniile și promoțiile au constituit nota dominantă, în condițiile unei piețe locale în schimbare în ceea ce privește preferințele și prioritățile clientului.

„Pentru industria de leasing, zona auto continuă să aibă o pondere însemnată în total portofoliu. În această perioadă remarcăm ca tendință în piață modificarea mentalității consumatorului. Astfel, companiile mari își schimbă flotele și se îndreaptă spre modele cu un consum mai mic de combustibil și cheltuieli reduse de întreținere”, remarcă directorul general al UniCredit

Top 5 mărci (după numărul de mașini vândute în leasing)

Marca	2012 (sem. I)	Marca	2011 (sem. I)
Volkswagen	1898	Volkswagen	2104
Ford	1414	Opel	1530
Skoda	1310	Skoda	1199
BMW	716	Renault	888
Hyundai	604	Ford	528

Sursa: APIA



Leasing, Antoaneta Curteanu. Jucătorii activi pe acest segment au dezvoltat în 2012 parteneriate cu dealerii de mărci auto recunoscute, care au asigurat o consistență a vânzărilor, lună de lună. Periodic, se derulează campanii cu prețuri promoționale și servicii adiționale. Pe lângă dobânzi preferențiale pentru susținerea mărcilor auto, sunt oferite produse în cola-



Situația vânzărilor de automobile în funcție de modul de achiziționare

	Leasing		Cash+rate		Total	
	2012 (la 30.06.) unități	2011 (la 30.06.) unități	2012 (la 30.06.) unități	2011 (la 30.06.) unități	2012 (la 30.06.) unități	2011 (la 30.06.) unități
Autoturisme, din care	14.119	12.399	21.831	30.837	35.950	43.236
total import	11.433	10.948	14.864	19.574	26.297	30.522
total autohtone	2.686	1.451	6.967	11.263	9.653	12.714
Veh. com. <3,5t, din care	2.893	2.515	2.372	2.997	5.265	5.527
total import	2.513	1.954	1.871	2.201	4.384	4.170
total autohtone	380	561	501	796	881	1.357
Veh. com. >3,5t, din care	770	381	1.005	517	1.775	895
total import	770	381	992	497	1.762	875
total autohtone	0	0	13	20	13	20

Sursa: APIA

Top 5 finanțatori auto în leasing financiar

Compania	2012 (sem. I)		2011 (sem. I)	
	VBF (mil. euro)	NC	VBF (mil. euro)	NC
UniCredit Leasing Corporation	71,730	2430	57,540	1723
Porsche Leasing România	56,700	3434	53,300	3352
IMPULS-Leasing România	41,044	2083	47,249	2431
VB Leasing România	32,700	1487	32,350	1604
VFS International România*	29,800	n/a	n/a	n/a

*estimat Piața Financiară.

Sursa: companiile de leasing financiar

borare cu asiguratori. Porsche Leasing, spre exemplu, își promovează astfel în continuare mărcile grupului, propunând leasing financiar clasic sau „Perfect Leasing” în euro, la care se acordă un bonus financiar de 3%, iar dobânzile au fost reduse până la 7,09% (dobândă variabilă) și 7,49% (dobândă fixă). Un alt element promoțional l-a constituit asigurarea CASCO gratuită acordată timp de un an pentru clienții care aleg să-și finanțeze în leasing mașina achiziționată de la Porsche România. Produsul „CASCO Avantaj”, lansat anul acesta de divizia de asigurări a grupului, oferă temporar posibilitatea de a beneficia de mașină la schimb. La rândul său, UniCredit Leasing a pus la punct produse speciale care susțin achiziția în leasing a autoturismelor BMW, Toyota, Mazda, Ford. Parteneriate cu diverși furnizori și dealeri susțin finanțarea auto și la nivelul BRD Sogelease, companie al cărei portofoliu este structurat în proporție de 33% pe autoturisme și de 27% pe comerciale ușoare. Cea mai nouă campanie organizată în prezent se leagă de domeniul asigurărilor și privește un pachet de finanțare în leasing.

Cerere fluctuantă pentru comerciale grele

După un an 2011 considerat de unii finanțatori foarte bun pentru leasingul destinat vehiculelor comerciale mai mari de 3,5 tone, 2012 a cunoscut o cerere oscilantă, sub așteptări, în condițiile în care lucrările mari de infrastructură nu au fost în grafic.

„În 2012, s-a mai atenuat cererea pentru vehicule comerciale grele, nu pentru că nu ar fi nevoie în piață, ci pentru că există probleme cu banii. Solicitanții de finanțări de anul trecut au avut contracte pentru lucrări de infrastructură, iar acum așteaptă să-și primescă banii pentru acestea, și cum există un blocaj în acest moment, nimeni nu investește, deși necesar există. Plus, criza politică care ne-a afectat. Clienții stau în expectativă”, e de părere directorul general al IMPULS-Leasing, Răzvan Diaconescu. Ob-

servația este confirmată și de Bogdan Speteanu, director general BCR Leasing, care ne-a declarat: „Pentru vehiculele comerciale lucrurile nu au stat prea bine, piața contractându-se ușor, mai ales pentru vehicule comerciale grele, care merg mână în mână cu economia. Anul trecut s-au derulat foarte bine exporturile și agricultura, motiv pentru care și finanțarea vehiculelor mai mari de 3,5 tone a înregistrat rezultate bune. Dar chiar și în aceste condiții, la nivelul companiei noastre, pe partea de auto, am primit cereri pentru comerciale grele și autoturisme. De vehicule comerciale mai mari de 3,5 tone au fost interesați clienți mari tradiționali, care și-au reînnoit parcul auto, cu toate condițiile economice nefavorabile. În ceea ce privește finanțarea, aceasta nu a suferit modificări, pentru autoturisme, durata medie de finanțare fiind de circa 4 ani. Se poate merge însă și până la 5-6 ani, în unele cazuri. Firmele de leasing sunt mai prudente vizavi de condițiile de finanțare, dar și clienții sunt puși în temă în ceea ce privește capacitatea de rambursare și riscurile pe care și le asumă prin accesarea unei finanțări. Clienții nu mai solicită astfel perioade foarte lungi de timp pentru rambursare”.

Pentru Raiffeisen Leasing, jumătate din volumul de vehicule noi finanțate în primul semestru a fost reprezentat de vehicule comerciale grele. „Obiectivul principal din acest an a fost să răspundem nevoilor clienților cu produse dedicate segmentelor de business finanțate, dar într-o manieră prudentă, în ideea susținerii afacerilor viabile. Am dezvoltat inclusiv parteneriate strategice, atât la nivel local, cât și internațional, cu furnizori consacrați în piață, precum BAS Trucks Olanda, MHS Truck&Bus sau TERRA”, ne spune Felix Daniliuc, director general Raiffeisen Leasing.



Felix Daniliuc,
Director General,
Raiffeisen Leasing

„Comparativ cu primul semestru al anului trecut, cifrele la nivel de companie arată o diferență de 12% între volumele finanțate, în favoarea celor din 2012. Distribuția pe active a fost 72% vehicule și 28% echipamente. Jumătate din volumul de vehicule noi finanțate a fost dat de comerciale grele. Utilajele de construcții au reprezentat o treime din volumul total de echipamente finanțate. Structura actuală a portofoliului este în linie cu strategia de business adoptată și ne dorim să păstrăm în continuare actuala distribuție de active. Comportamentul de plată al clienților noștri în 2012 a fost la un nivel așteptat, care s-a încadrat în zona de siguranță. Chiar dacă am avut cazuri punctuale în care am încasat cu dificultate ratele de leasing sau situații de reziliere a contractelor, a existat deschidere în vederea găsirii de soluții, atât din partea noastră, cât și a clienților. În contextul economic actual, am considerat oportună lansarea produsului de finanțare în lei, prin care oferim clientului posibilitatea de a alege între varianta cu dobândă fixă și cea cu dobândă variabilă. Pentru sfârșitul anului, principalele noastre ținte rămân lansarea de noi produse și îndeplinirea obiectivelor de business.”





Titus Nicoară,
Director General,
BT Leasing Transilvania

„Anul 2012 a început ceva mai lent pentru noi, astfel că valoarea contractelor noi nu s-a ridicat la nivelul celor de anul trecut, din aceeași perioadă. Condițiile economice și politice nu ne-au ajutat la recuperarea decalajului din primul trimestru. Ne-am concentrat pe gestionarea portofoliului. Situația la nouă luni ne îndreptățește să menținem planul inițial, acela de a termina în topul societăților de leasing. Adaptabilitatea și flexibilitatea la piață, zicem noi, sunt ingredientele unei activități orientate spre profitabilitate. Leasingul, față de celelalte forme de finanțare, este cel mai puternic legat de economie. Prin urmare, piața de leasing este dependentă de condițiile economice, marcate de schimbările politice din ultima perioadă, de lipsa unui plan coerent de măsuri care să susțină dezvoltarea economică. Este momentul unor strategii elaborate și inteligente, care să stimuleze angajările, investițiile străine și locale, producția, creșterile pe anumite sectoare pe care România poate fi competitivă. Cum se va mișca anul acesta? În strânsă legătură cu economia.”



LEASING PENTRU ECHIPAMENTE

Investiții în așteptare

Spre deosebire de vehicule, care au cunoscut o creștere de 17% față de primul semestru al anului trecut, valoarea echipamentelor finanțate în leasing a înregistrat o contracție de 12%.

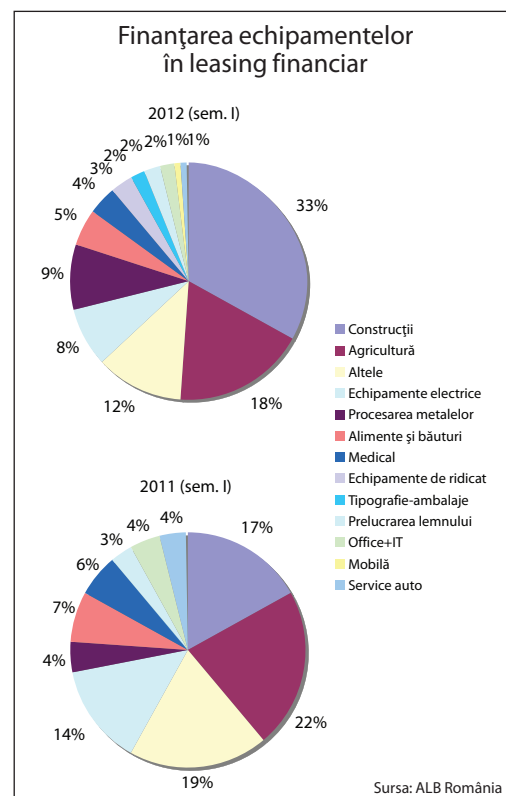
Dacă 2011 a fost anul finanțării de echipamente, 2012 s-a arătat nefavorabil achiziției de astfel de bunuri, principala tendință fiind aceea de identificare de domenii noi, deschise spre investiții. Schimbări s-au produs și în structura de finanțare. Astfel, echipamentele pentru construcții aproape s-au dublat sub raport valoric, iar cele destinate procesării metalelor au fost în ușoară creștere. În rest, s-a înregistrat o tendință de scădere, cu mențiunea că au reapărut domenii altădată prezente, dar inexistente anul trecut, precum echipamente de ridicat, pentru industria ambalajelor, a mobilei sau cea tipografică. Dacă în acest sector includem și vehiculele mai mari de 3,5 tone, cum se întâmplă de regulă la principalii jucători, atunci echipamentele continuă să dețină o pondere importantă în totalul finanțării de leasing financiar. Tot ca o caracteristică, apare o reorientare spre agricultură și domeniul medical, pentru care sunt finanțate echipamente destinate cabinetelor individuale, dar și spitalelor mari. Din păcate, în acest sector nu vorbim încă de un parteneriat public-privat. Apoi, jucători cu expertiză în domeniu susțin sectorul energetic, în principal energia regenerabilă.

Infrastructura, sub așteptări

Specificul sectorului de finanțări pentru echipamente este dat de faptul că unii jucători au dispărut, iar cota de piață a acestora a fost distribuită către alți competitori. Apoi, echipamentele de construcții nu au înregistrat ponderea estimată în totalul finanțării noi din 2012.

„Echipamentele pentru construcții de infrastructură nu au cunoscut un vârf sub aspectul finanțării, așa cum speram la începutul anului. Proiecte erau în așteptare, cerințe există, sunt deschise șantiere care necesită dotări tehnice semnificative, dar din cauza blocajului financiar au fost amânate achizițiile de utilaje și echipamente. Din păcate, în 2012 nu putem spune că am finanțat

proiecte semnificative din sectorul de stat. Insolvența „Hidroelectrica”, neclaritățile din privatizarea „Oltchim” reprezintă semnale negative care descurajează investițiile în acest domeniu. Există necesar de investiții și chiar bugete pentru acestea, dar sistemul birocratic și luarea deciziilor – proces complet imprevedibil – îi determină pe finanțatori să nu-și asume riscurile”, comentează directorul general al UniCredit Leasing, Antoaneta Curteanu. Compania pe care o conduce, cu expertiză recunoscută în finanțarea echipamentelor, a înregistrat din motivele menționate o scădere a valorii finanțate pentru echipamente, chiar dacă numărul de contracte a fost aproape același. Prin





Top 5 finanțatori în leasing financiar de echipamente

Compania	2012 (sem. I)		2011 (sem. I)	
	VBF (mil. euro)	NC	VBF (mil. euro)	NC
UniCredit Leasing Corporation	54,140	177	68,570	178
BRD Sogelease	26,276	136	12,542	118
BCR Leasing	14,149	125	15,361	142
Garanti Leasing	12,760	120	9,870	107
Raiffeisen Leasing	8,900	n/a	13,900	n/a

VBF: valoare bunuri finanțate aferentă contractelor noi.
NC: număr contracte noi.

Sursa: companiile de leasing financiar

urmare, valorile aferente fiecărui contract au fost mai mici, comparativ cu 2011.

Agricultura și firmele de leasing

În primul semestru din 2012, finanțările în leasing financiar pentru echipamente agricole au înregistrat, ca valoare, o scădere de circa 30% față de aceeași perioadă a anului trecut. Cu toate acestea, finanțările în domeniu sunt susținute în continuare de companii cu un portofoliu de profil consistent, care au reușit și în acest an să semneze contracte de milioane de euro, precum BCR Leasing (aproape 8 mil. euro), UniCredit Leasing (4,7 mil. euro), IMPULS-Leasing (4,3 mil. euro), VB Leasing (2,4 mil. euro), Raiffeisen Leasing (1,80 mil. euro), BRD Sogelease (1,5 mil. euro), aceasta din urmă obținând un rezultat cu mult sub așteptări.

„Cifrele în scădere înregistrate pe segmentul leasingului pentru echipamente agricole la nivel de piață se reflectă și în rezultatele mai slabe obținute de compania noastră în domeniu. Pe viitor, vom reanaliza acest sector, în condițiile în care există la nivel de grup o strategie clară pentru susținerea sectorului agricol”, punctează directorul general, Vorles Morlot.

Despre dificultățile întâmpinate în finanțarea echipamentelor în general și a celor pentru agricultură în special, ne vorbește și Bogdan Speteanu, conducătorul BCR Leasing, companie care se plasează în poziția a treia prin valoarea

contractelor noi destinate sectorului agricol, semnate în prima parte a anului. „Deși ne așteptam ca investițiile să aibă în general o creștere în 2012, nu s-a întâmplat acest lucru. Pe partea de echipamente am avut o scădere de 5%, comparativ cu primul semestru din 2011. Cota de piață a companiei pentru finanțările de echipamente este undeva la 10%. Peste jumătate din suma finanțată de noi pentru echipamente reprezintă sectorul agricol. Pentru acest domeniu am avut și campanii – una în primăvară și alta în toamnă (din septembrie până la final de octombrie), cea de-a doua organizată împreună cu banca din grup. Este un domeniu pe care ne vom concentra și anii viitori”. BCR Leasing a finanțat până acum o gamă largă de echipamente agricole – de la tractoare și combine la tot ceea ce presupune o exploatare agricolă performantă. Unele proiecte sunt complexe, precum investiții în sisteme de irigații, finanțarea fiind una comună cu banca din grup. Surse ale companiilor active în acest domeniu ne-au informat că cererea de finanțare privește, pe lângă proiecte mari, și investiții de mici dimensiuni. Este vorba de finanțări de echipamente în jurul a 10.000 euro, dar și de proiecte de până la 4-5 mil. euro pentru clienți foarte mari, care nu sunt prea mulți în România și care exploatează suprafețe de ordinul miilor de hectare. Mai cu seamă în acest domeniu, pentru identificarea clienților eligibili sunt net avantajate societățile de leasing ce au în spate o bancă. „Încercăm să încurajăm pe cât posibil acest sector. Pentru campania derulată în această toamnă, vorbim de dobânzi care încep de la 5,9% la euro, cu avans minim de 15%, cu plata sezonieră a ratei de leasing.

Agricultura rămâne unul dintre domeniile noastre prioritare”, adaugă Bogdan Speteanu.

Leasingul Interactiv:

Prima platformă de leasing prin care îți poți aranja singur graficul de plăți.



BT LEASING™



Mircea Dihel,
Director General,
Tiriac Leasing

„Consider că asumarea responsabilă a finanțării în condiții de risc, în combinație cu flexibilitatea și deschiderea către noile oportunități de business reprezintă caracteristici definitorii pentru companiile de leasing financiar în acest an. De asemenea, o altă trăsătură importantă o reprezintă reducerea costurilor de finanțare. Stabilitatea a fost întotdeauna esențială pentru sistemul financiar, care se află într-o relație de interdependență cu mediul economic. Un mediu de afaceri nepotrivit se reflectă în capacitatea clienților de a-și onora obligațiile de plată asumate. Portofoliul de contracte încheiate de companie în perioada 2010-2012 este caracterizat în general prin stabilitate. Ne propunem o continuitate în acumularea unui portofoliu sănătos, precum și atingerea unei cifre de afaceri care să ne poziționeze, la finele lui 2012, pe un loc și mai bun în topul primelor zece societăți de leasing financiar. Cât privește piața locală de leasing în general, există jucători activi, cu produse competitive, între care se manifestă o concurență pentru atragerea clienților, dar și participanți care duc doar o politică de conservare a portofoliului existent. ”



Adriana Ahciarliu,
Secretar General al
Asociației Societăților
Financiare - ALB România

„Aș îndrăzni să spun că am ajuns în acel punct al crizei în care membrii care au trecut cu bine prin această perioadă au reușit să se reaseze, să ocupe nișe de piață benefice pentru vânzările lor. Lecțiile crizei sunt clare: o abordare mult mai prudentă a riscului financiar, necesitatea unei comunicări cât mai bune cu utilizatorul (în condițiile în care o reziliere de contract anunțată oficial nu mai poate fi reconsiderată și e definitivă). Companiile de leasing au învățat în ceea ce privește acoperirea riscurilor operaționale, riscuri care au ținut de creșterea cotei de piață. În majoritatea schimbărilor de management, cei nou-veniți au experiență practică în domeniul riscului financiar. Riscul a devenit o politică mult mai importantă pentru industria leasingului. Politicile post-criză în domeniu sunt cele de evitare a fraudei, respectiv de gestionare a riscului operațional, politicile anti-fraudă fiind puse la punct și cu sprijinul unor specialiști în investigarea fraudelor economice din cadrul Poliției Române.”



SECTOARE CARE ATRAG INVESTIȚII

Sănătatea și energia verde

O bună parte dintre echipamentele finanțate anul acesta se plasează în sectoare de nișă ale economiei românești.

De mai mulți ani, observatori ai pieței de leasing financiar consideră sectorul medical din România unul cu potențial investițional, numai că, în fapt, proiectele finanțate sunt punctuale și privesc în marea lor majoritate sectorul privat. Parteneriatul public-privat în domeniu întârzie să apară. În semestrul întâi din 2012, domeniul medical a atras finanțări în leasing de doar 4% din total contracte noi aferente echipamentelor, în scădere față de aceeași perioadă din 2011(6%). Sumele finanțate în leasing financiar au o medie în jurul a 200 mii euro (UniCredit Leasing, BRD Sogelease) și un vârf de 700-800 mii euro (Raiffeisen Leasing și BCR Leasing). De fapt, obiectivele medicale sunt finanțate de regulă la pachet, pe credit și în leasing, de marile grupuri financiare prezente în România. În luna septembrie a.c., a fost deschisă la Suceava clinica medicală „Arcadia” – Centrul Medical Bucovina”, pentru care UniCredit Leasing a finanțat echipamente RMN și computer tomograf. Spitalul și lanțul de clinici „Arcadia” din Iași, cel mai mare operator privat de sănătate din zona de est a țării, a deschis această sucursală – o clinică de analize și investigații moderne – investiția în echipamente fiind de peste 1 mil. euro, iar clădirea reprezintă contribuția antreprenorului. „Decizia de finanțare a fost facilitată de experiențele anterioare pozitive, cu clientul, dar și cu tipul de echipament. Din precedentele proiecte finanțate în acest domeniu am înțeles că viabilitatea unei astfel de afaceri depinde și de volumul decontărilor realizate cu Casa Județeană de Asigurări de Sănătate. Aceste sume se încasează cu o întârziere destul de mare, de aceea este foarte importantă capacitatea investitorului de a mobiliza capital de lucru pe termen scurt și mediu”, subliniază directorul general Antoaneta Curteanu. Raportat la portofoliul de echipamente al BCR Leasing – contracte noi din 2012 – cele medicale ocupă circa 25%. „În sectorul medical predomină investiții private, de la cabinete specializate, ca afaceri de familie, la clinici mari, prezente cu proiecte de extindere, dar și cu obiective noi reprezentând spitale, ale căror contracte de finanțare în leasing le-am semnat în 2012 (unități din București,

Timișoara, Cluj). Pentru echipamente medicale discutăm de investiții de la 30.000-50.000 de euro la milioane de euro. Un potențial deosebit există pentru sectorul medical de stat, unde ne așteptăm ca anul acesta să aibă loc mai multe licitații, lucru care nu s-a întâmplat însă”, observă directorul general Bogdan Speteanu. Jucătorii cu expertiză în finanțarea echipamentelor au deja în portofoliu proiecte de energie verde, devenite tot mai



„Arcadia” - Centrul Medical Bucovina

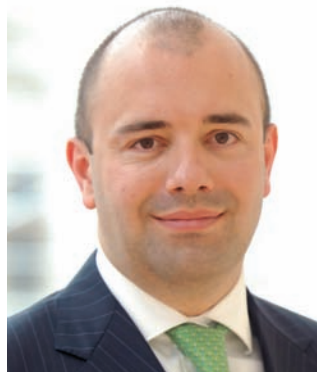
numeroase, în condițiile unor subvenții de la Uniunea Europeană. Garanti Leasing, spre exemplu, finanțează proiecte de energie eoliană și echipamente de cogenerare și se va implica în continuare în susținerea parcurilor eoliene și fotovoltaice. Pentru finanțatorul de echipamente în leasing numărul unu de pe piață, UniCredit Leasing, producția de energie verde se va afla în atenție cel puțin încă un an de zile de acum încolo. „Există nevoie de finanțare a proiectelor de energie regenerabilă din partea multor investitori, inclusiv externi, care vin cu o contribuție proprie semnificativă (30-35%) din valoarea proiectului, acesta fiind un prim criteriu în analiza noastră de finanțare. Pentru parcurile fotovoltaice se asigură finanțarea după ce proiectele sunt realizate și încep livrarea de energie electrică în rețea. De aceea, este foarte importantă integrarea în proiect a unui contractor EPC redutabil. Firma de leasing nu-și mai asumă astfel riscul de construcție a obiectivului, ci face sale-and-lease back în momentul începerii producției. Modificările legislative care reglementează acest sector ne fac să analizăm cu foarte mare atenție fiecare proiect propus”, ne spune Antoaneta Curteanu.



Your partner for all real estate business in Romania

A building of S IMMO. Photo Credits: Euro Service Group S.r.l., Turin, Italy

Cum îți alegi consultantul financiar pentru proiectul tău imobiliar? Cum alegi un partener de încredere pentru dezvoltarea și comercializarea proiectului? Cine se potrivește cel mai bine proiectului tău specific? Care sunt cele mai importante capacități pe care trebuie să le ai în vedere? Erste Group Immoent este lider pe piața serviciilor financiare din Europa Centrală și de Est – cu 100 de ani de experiență bancară, 40 de ani de experiență în leasing și finanțare imobiliară și 30 de ani de experiență în servicii de construcții – oferind servicii financiare pentru sectorul imobiliar și finanțare pentru proiecte de infrastructură. Pentru a înțelege mai multe despre cum putem răspunde cerințelor tale specifice, contactează-i pe experții nostri la +40-21-387 61 00.



Bogdan Cernescu,
Director General, Erste Group
Immorent România

„Valoarea portofoliului la sold pentru compania noastră depășește 80 mil. euro, acoperind în special zonele de retail și logistică. Ca număr de tranzacții, partea de proiecte industriale și de logistică este majoritară. Ca expunere, însă, zona de retail ne reprezintă, adică vorbim de tranzacții puține dar de valori mari. În opinia mea, și în 2013 piața imobiliară va stagna. În ultimii doi ani, grupul și-a redefinit prioritățile – produsele și piețele de bază – iar România este una dintre acestea. Urmare a crizei, am venit cu niște reasezări de ofertă. Astfel, nivelul participării proprii la investiție este ușor mai ridicat în România, fiind în jur de 30-35%. La ora actuală, există o anumită tendință la nivel de grup financiar legat de investițiile imobiliare: este mai indicată o investiție în leasing decât pe credit, bunul fiind în proprietatea finanțatorului. Adică riscul de credit este mai mic decât la bănci. Evoluția leasingului financiar în cadrul grupului Erste în țări din Europa Centrală și de Est este relevantă pentru perioada 2009-2011. Piața austriacă a funcționat foarte bine, leasingul imobiliar realizând anual volume de peste un miliard de euro. Acolo unde mediul economic s-a deteriorat, trendul a fost în scădere (România, Croația).”

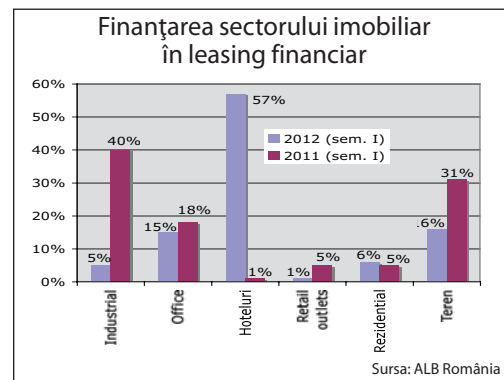
LEASING-UL IMOBILIAR

Linie de finanțare pe timp de criză

În 2012, sectorul imobiliar este clar în scădere, de la 12% la 3%, semestru la semestru. Sporadic, apar în piață contracte de „sale&lease back”.

La acest capitol nu prea avem ce să analizăm, când vorbim de finanțări de 22,26 mil. euro, la nivel de piață în primul semestru, din care majoritatea sumelor au reprezentat tranzacții de „sale&lease back”. Mai mult de jumătate din valoarea noilor contracte a venit din tranzacții cu hoteluri, 16% din terenuri, iar 15% din clădiri de birouri, bunuri care au servit ca sursă de finanțare pentru companiile dispuse să transfere dreptul de proprietate asupra acestora firmei de leasing, în schimbul unei sume de bani care să acopere valoarea prezentă a bunului imobiliar respectiv. În rest, au avut loc discuții privind spații de birouri (mici clădiri, de 2000-3000 m.p., care nu intră în sfera de interes a investitorilor instituționali) și destinații comerciale. „În perioada de criză, imobiliarul a fost folosit ca instrument de finanțare, pe modelul «sale&lease back». Ca pondere, leasingul imobiliar a crescut de la 7%, în 2008, la 20%, în 2009, s-a menținut în jurul a 18%, în 2010, după care a căzut la 12%, în 2011, și la 3%, anul acesta, adică la același nivel din semestrul întâi 2007. În anii de scădere accentuată, leasingul imobiliar a fost de fapt o linie de finanțare pentru o categorie de clienți spre a-i ajuta să treacă prin perioada crizei și nu o finanțare imobiliară propriu-zisă”, e de părere Adriana Ahciarliu, secretar general al Asociației Societăților Financiare – ALB România. În prezent, discuțiile pentru proiecte de „sale&lease back” vizează un produs pe maximum 30 de ani și cu un minimum de 30% participare la finanțare din partea solicitantului. Pentru o companie de leasing financiar specializată pe imobiliar, precum Erste Group Immorent România, circa 70% din portofoliul actual este ocupat de contracte de „sale&lease back” și doar 30% sunt construcții de la zero. Asta presupune că în trei sferturi din cazuri firma de leasing a achiziționat clădiri existente, în care clienții deja funcționau. Piața imobiliară este în prezent în expectativă. Jucătorii interesați să intre pe piață și care au disponibilități financiare sunt în așteptare. Ca priorități ale unui proiect, aceștia s-au întors la lucrurile fundamentale – amplasament, accesibilitate, capacitatea de a gestiona

relația cu autoritățile. „Noi avem bugetele noastre anuale, există apetit de finanțare de la grup. Piața s-a restrâns, iar proiectele așa-zis bune sunt puține. În cinci ani de activitate a companiei, există și clienți care au revenit la finanțare, clienți de grup cu care am făcut afaceri repetate. Leasingul imobiliar este mai degrabă unul pe care să-l alături gamei de produse a grupului financiar din care faci parte. Ne gândim ca oferta noastră să fie prezentată și la ghișeele BCR. E un lucru natural, care nu s-a întâmplat numai în România”, ne spune Bogdan Cernescu, director general al Erste Group Immorent România, compania de leasing imobiliar a grupului BCR. și în 2012, companiile de leasing cu portofoliu imobiliar au primit solicitări pentru refinanțări, dar puține astfel de tranzacții au fost



finalizate din cauza situației precare a pieței. În astfel de cazuri, finanțatorii analizează active care nu au fost grevate de datorii la momentul finanțării. Discuțiile sunt mai simple în cazul unui proiect care a fost finanțat din capitalul propriu al investitorului. Majoritatea solicitărilor de acest tip se referă la credite acordate în perioada 2007-2008, atunci când piața era sus în termeni de volume finanțate. Creditele au ajuns la maturitate și în unele situații au apărut necesități de refinanțare. Dar nu e simplu de acceptat o astfel de refinanțare, pentru că garanțiile nu mai sunt la valorile de atunci, ci mult mai jos.

DEFAULT-URI ÎN SCĂDERE

Portofoliu mai curat

Pentru contractele noi, se observă o îmbunătățire a comportamentului de plată, în condițiile în care firmele de leasing au aplicat criterii mult mai stricte de eligibilitate.



Okan Yurtsever,
Director General, Garanti Leasing

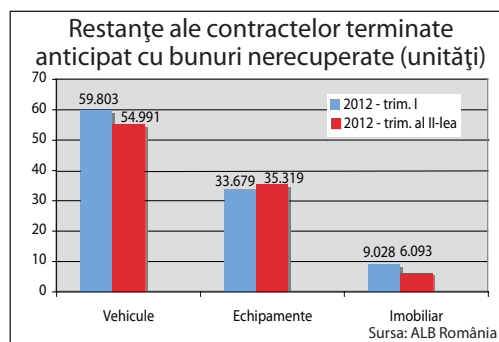
„Printre prioritățile companiei noastre și ale grupului Garanti în 2012 se numără profitabilitatea, creșterea eficienței operaționale și a cotei de piață, oferirea de soluții de finanțare personalizate și atragerea de noi clienți. Pentru atingerea acestor obiective, strategia companiei a fost ajustată începând cu sfârșitul anului 2010 și adaptată la noile evoluții ale pieței de leasing, precum și la obiectivele grupului. Am continuat să fim activi în piață, convinși fiind că aceasta este singura modalitate de a fi cu un pas înaintea concurenței și de a veni de fapt în sprijinul clienților. Acest lucru presupune o mai mare atenție acordată fiecărei oferte, astfel încât să răspundă exact nevoilor clientului. Aici este marea provocare: să fii foarte aproape de client și să intuiești ce anume i se potrivește cel mai bine, pentru a-l ajuta să-și crească afacerea. În opinia mea, piața locală de leasing are, cu siguranță, viitor. Chiar dacă este posibil ca unii jucători de profil să iasă din piață, vom asista însă la o consolidare a portofoliilor și la o reîmpărțire a «sferelor de influență». Ca perspectivă, estimăm că mai ales finanțarea echipamentelor are viitor în România”.

www.impuls-leasing.ro

Comportamentul de plată generează în prezent default-uri în special pentru contractele încheiate în perioada de vârf a industriei leasingului, când criteriile de selecție a clienților erau mult mai relaxate decât în prezent. Experiența crizei a condus la o abordare mai prudentă a riscului financiar, companiile de leasing urmărind acum o comunicare constantă cu utilizatorul pentru găsirea din vreme a unor soluții, în cazul apariției unor dificultăți financiare. Nu este o întâmplare că la companiile de leasing unde a fost schimbat managementul, cei nou-veniți sunt persoane cu experiență practică în domeniului riscului financiar.

„În prezent, cifrele legate de reposesii ale unor bunuri luate în leasing financiar se duc în jos, ceea ce arată că numărul contractelor neperformante este în scădere, aproape de 10% din total”, subliniază Adriana Ahciarliu, secretar general al ALB România. Din păcate, statisticile BNR nu ne ajută la acest capitol, cifrele privind întreg sectorul IFN-urilor, pentru care contractele neperformante se ridicau la finalul primului semestru al anului la aproape de 30%. În continuare, sectorul cu cele mai numeroase bunuri reposedate este cel auto, urmat de echipamente și real estate. Pe lângă faptul că a scăzut numărul contractelor neperformante, operatorii de leasing și-au pus la punct modalități eficiente de vânzare a mașinilor provenite din contracte eșuate, astfel că stocurile existente au dimensiuni reduse comparativ cu situația înregistrată cu un an sau doi în urmă. Ceea ce am reținut din discuțiile cu specialiști din piață este că 2012 se remarcă printr-o manieră de plată net îmbunătățită față de etapa de început a crizei. Dar să nu uităm că și numărul contractelor noi este mai mic. „Comportamentul la plată al utilizatorilor este mai bun comparativ cu anii anteriori. Există în continuare întârzieri la plată și notificări privind insolvențe, însă rata debitorilor restante este în continuă scădere”, menționează directorul general al IMPULS-Leasing, Răzvan Diaconescu. Ameliorarea calității portofoliului continuă să fie una dintre preocupările prioritare ale finanțatorilor. „Ne bucură să vedem o reducere a numărului de

contracte ajunse la reposesie. În mod cert, criza ultimilor ani a fost o lecție bună, atât pentru finanțatori cât și pentru clienți”, spune directorul general al BCR Leasing, Bogdan Speteanu. Continuând ideea, surse din Raiffeisen Leasing apreciază că portofoliul nou de leasing se află într-o zonă de siguranță, chiar dacă și în 2012 au existat cazuri punctuale în care ratele de leasing au fost încasate cu dificultate sau situații de reziliere a contractelor. Important e că a existat deschidere de ambele părți – firma de leasing și utilizator – de a identifica împreună soluții de ieșire din impas. Opinia conducerii Garanti Leasing este ceva mai nuanțată: „În prima parte a anului, comportamentul de plată al clienților noștri s-a îmbunătățit în comparație cu



perioada similară din 2011. Pe timpul verii, trendul inițial s-a menținut la un nivel constant, sub cel maxim atins în primul semestru. Pentru trimestrul al patrulea, însă, date fiind premisele politico-economice, estimările sunt mai puțin optimiste, așteptările fiind de diminuare a capacității de plată a clienților”. Referindu-se la aceeași problemă, surse ale BT Leasing Transilvania identifică două categorii de clienți: prima în care se regăsesc cei finanțați în perioada de creștere a pieței de leasing și care imediat după declanșarea crizei au întâmpinat dificultăți, utilizatori care au nevoie de mai mult ajutor (recuperarea lor fiind mai lentă) și o mare parte dintre clienții finanțați în ultima perioadă, care au dovedit un bun comportament de plată.



Liviu Șerban,
Director General,
VB Leasing România

„Trăsătura definitorie a companiilor de leasing în 2012 a fost prudența în acordarea finanțării. Putem vorbi de un business făcut mult mai atent, în care au apărut reguli noi în privința gestionării riscului. Totul este datorat economiei de tip domino a României, cuprinsă de un adevărat „virus” prin care chiar și clienții cu afaceri solide ajung să fie „contaminați” de problemele altora. Pentru 2012, în condițiile în care economia românească nu a dat semnele așteptate de creștere, iar situația de pe piața financiară nu s-a stabilizat considerabil, VB Leasing își propune să-și întărească parteneriatele încheiate cu venditori în domeniile auto și transport și să ofere specializare pe industrii prin dezvoltarea unor pachete de finanțare specifice. Orice schimbare pe piețele internaționale, în politica internă, în legislație (vezi, de exemplu, legea deductibilității TVA la sectorul auto) sau o recoltă proastă ca anul acesta atrage după sine o fluctuație a volumului finanțat. Așa cum orice impuls dat producției sau legislației (în special părții de taxe și impozite) determină creșterea clară a sectoarelor care au legătură directă cu producția, deci și a leasingului.”



OBIECTIVE PENTRU ULTIMUL TRIMESTRU

Ofertă de produse în lei

De regulă, ultimul trimestru este perioada de vârf în materie de noutăți și vânzări. Jucători din fruntea clasamentului anunță lansarea unor produse în moneda națională, precum și finalizarea unor contracte negociate de-a lungul anului.

După inițiativele anterioare ale UniCredit Leasing, IMPULS-Leasing România și BCR Leasing și mai nou din partea Raiffeisen Leasing, alte companii cu o poziție distinctă pe piața leasingului financiar vor veni până la sfârșitul anului cu produse în lei. Demersul s-a dovedit a fi până acum mai mult teoretic, căci practic tot oferta în euro este preferată de utilizatori. Ca și băncile, companiile de leasing scot în față produsele în moneda națională spre a elimina astfel riscul valutar. Ghidat în continuare de conceptul „One-Stop-Shop”, care presupune achiziție directă din showroom, inclusiv finanțare și asigurare, Porsche Leasing plănuiește să ofere până la sfârșitul anului noul produs de leasing financiar în lei. O inițiativă similară preocupă și pe cei de la BRD Sogelease, care pregătesc în această perioadă câteva oferte speciale destinate persoanelor juridice și persoanelor fizice autorizate. Produsul Raiffeisen Leasing „Încredere în lei”, lansat la mijlocul lunii august, oferă posibilitatea de a alege între două variante de finanțare – costuri fixe, respectiv variabile. Opțiunea costurilor fixe înseamnă o valoare constantă a ratei de leasing, a dobânzii, taxelor și comisioanelor. Varianta cu costuri variabile presupune o dobândă mai mică, actualizată lunar, în funcție de rata de referință ROBOR la o lună. Noul produs impune un avans de cel puțin 15%, o perioadă de finanțare de până la 60 de luni și se adresează întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv celor cu profesii libere, precum și persoanelor fizice autorizate, pentru achiziția de autoturisme, vehicule comerciale și echipamente, noi și la mâna a doua.

Ca noutăți ale perioadei imediat următoare sunt de semnalat, de asemenea, campaniile auto ce vor fi promovate de UniCredit Leasing, cu o dobândă începând de la 5,7% și care vor continua oferta de asigurare CASCO gratuită până în luna mai 2013, ca urmare a colaborării cu partenerii săi din piața auto – BMW, Ford, Mazda. Pentru finanțarea de echipamente, compania are în analiză proiecte privind producția de subansamble industriale și industria alimentară, iar pe

partea de imobiliar există câteva tranzacții în lucru, dar care au caracter excepțional și nu reprezintă trendul pieței. IMPULS-Leasing dezvoltă în această perioadă o serie de produse noi, concentrându-se în continuare pe oferta destinată agriculturii și pe implementarea unui sistem de management al calității. Ca și companiile concurente, BCR Leasing anunță produse noi, cu scopul creșterii volumelor finanțate, atât pentru leasingul auto cât și de echipamente. Compania vrea să dezvolte zona de oferte on-line a vehiculelor recuperate, inclusiv prin organizarea de licitații electronice pentru astfel de bunuri. VB Leasing a obținut avizul BNR pentru facturarea și încasarea ratelor de leasing în euro de la unii clienți cu activitate de export. Totodată, extinde în această perioadă parteneriatele încheiate cu venditori din domeniile auto și transport și oferă specializare pe industrii prin dezvoltarea unor pachete de finanțare specifice. Ultima parte a acestui an este importantă pentru RCI Leasing în consolidarea poziției sale de partener principal al grupului Renault, la nivelul căruia deține o cotă de piață, la volum de finanțări, de circa 60%. Singura companie din top 15 care se axează în prezent pe creșterea cotei de piață, Garanti Leasing, are drept ținte profitabilitatea și creșterea eficienței operaționale. La rândul său, pentru acest an, Țiriac Leasing vizează o cifră de afaceri care să-i asigure o cât mai bună poziționare în top 10 companii de leasing financiar și o continuitate în acumularea unui portofoliu sănătos. Ca valoare a bunurilor finanțate aferentă contractelor noi, jucătorii care contează pe piața leasingului financiar au în vedere volume asemănătoare celor realizate în 2011. Este tot mai evidentă apropierea firmelor mari de leasing de grupul financiar din care fac parte, produsul de leasing fiind o componentă distinctă a unor pachete de produse oferite la ghișeele băncilor respective. Drept urmare, se mizează în continuare pe creșterea semnificativă a numărului de contracte noi încheiate cu clienții aflați în portofoliul grupului, clienți cu un bun istoric de plată.



Orice afacere ai avea, noi îți finanțăm echipamentul

Pentru mai multe informații,
contactează-ne la 021 232 1777 sau 0734 272 684

www.garantileasing.ro

Garanti Leasing este marca sub care funcționează Motoractive IFN S.A.

 **Garanti Leasing**



Shane Dowling,
Director General, ALD Automotive

„În această perioadă de lipsă de lichidități financiare, observăm cum tot mai multe companii își schimbă metodele de finanțare, trecând de la achiziție sau leasing financiar către leasing operațional, ceea ce contribuie la creșterea în sector. Prin urmare, ALD va înregistra o realocare a portofoliului său prin înlocuirea de către clienți a contractelor de gestiune a flotei cu contracte de leasing operațional cu servicii incluse, trend ce va continua și în 2013. Investim în serviciul de „customer care” și urmărim să dezvoltăm și aplicația „CRM”, prin adăugarea, spre exemplu, de noi funcționalități tehnice care să permită gestionarea într-un timp mai scurt a reînnoirii contractelor și a procesului de analiză a riscului. Astfel, vom optimiza începutul și finalul contractului. Pentru sfârșitul anului, plănuim să inițiem implementarea unor noi instrumente de comunicare cu utilizatorii autovehiculelor prin intermediul unor aplicații web și pe telefonul mobil. Găsirea de soluții inovatoare pentru comunicarea cu clienții este indispensabilă într-un mediu economic dificil precum cel prezent, când utilizatorii solicită soluții mai rapide, bine organizate și eficiente din punct de vedere al costurilor. și cadrul legal privind leasingul operațional necesită unele modificări.”

EVOLUȚII ÎN 2012

Potențialul nu a fost atins

Piața de leasing operațional din România a cunoscut o creștere de peste 10% în primele nouă luni din 2012 (comparativ cu aceeași perioadă din anul trecut) și de circa 15% față de sfârșitul lui 2011.

În vreme ce leasingul financiar a scăzut în primul semestru din 2012 cu 2% față de aceeași perioadă din 2011, leasingul operațional și-a continuat creșterea, ca număr de vehicule aflate în administrarea companiilor de profil și ca diversitate a serviciilor privind managementul flotelor auto. Dacă la sfârșitul anului trecut piața de leasing operațional număra 37.397 de autovehicule, la 30 iunie a.c., cifra crescuse la peste 40.700 de mașini, iar trimestrul al treilea, deși a fost marcat de o încetinire a activității în iulie și august, a adus de asemenea un plus de contracte noi. Dacă comparăm numărul de vehicule aflate în administrarea firmelor de leasing operațional la 30 iunie 2012 cu cel de la finele lui iunie 2011 (peste 35.500), constatăm o creștere de aproape 15%. Noile contracte au fost semnate, fie cu clienții existenți deja în portofoliul companiilor de leasing, fie cu alții noi, din rândul subsidiarelor în România ale unor multinaționale sau IMM-uri cu capital românesc. După cum se poate vedea, vorbim de o piață de dimensiuni reduse, care crește treptat, pe măsură ce produsul de leasing operațional e mai cunoscut pentru avantajele sale legate de externalizarea parcului auto. Potențialul pieței locale de profil nu a fost atins, în prezent circa 15% din total înmatriculări auto fiind în leasing operațional, în timp ce în țări europene dezvoltate, cu tradiție în domeniu, procentul depășește 20%. „Din estimările noastre, în primele șase luni ale anului, am asistat la o creștere a pieței de leasing operațional de aproximativ 10%, raportat la perioada similară a anului trecut”, a declarat Bogdan Apahidean, director general LeasePlan România și președintele Asociației Societăților de Leasing Operațional. Evoluția este în sens invers aceleia privind vânzările de mașini în România. După cum subliniam în capitolul consacrat leasingului financiar auto din lucrarea de față, vânzările de mașini noi au scăzut cu circa 16% în primul semestru din 2012, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. În schimb, în România se remarcă o creștere puternică a intrărilor de autovehicule rulate, care sunt de circa 2,5 ori mai numeroase decât cele noi și din care doar un sfert au

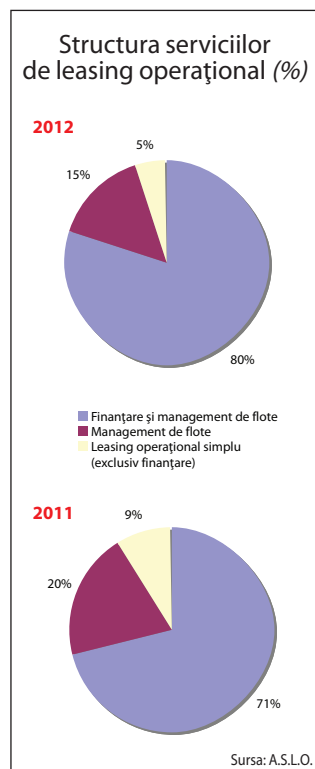
sub cinci ani vechime. Privind în structura pieței, se poate constata o creștere a ponderii serviciilor de finanțare și management de flote de la 71%, anul trecut, spre 80% în 2012, care reprezintă de fapt produsul complet, prin accesarea căruia se poate beneficia de cele mai mari reduceri de costuri odată cu externalizarea parcului auto. În același timp, managementul de flote s-a redus de la 20% la circa 15%, iar leasingul operațional simplu (exclusiv finanțare) s-a micșorat la aproximativ 5% (față de 9%, în 2011). Dacă e să ne referim la operatorii de pe această piață, date fiind rezultatele înregistrate în acest an, doar zece jucători intră în categoria celor cu peste o mie de vehicule în administrare, adică a acelor care contează cu adevărat. Vorbim în continuare de subsidiare ale unor mari grupuri internaționale, cu o activitate îndelungată în domeniu, pentru care țara noastră rămâne o zonă cu potențial în afacerile de leasing operațional. „România este o piață importantă pentru grupul nostru, fiind una dintre cele mai performante din regiune. Potențialul pieței este considerat deosebit, iar echipa locală a demonstrat abilități excelente privind capacitatea de a oferi consultanță firmelor în vederea implementării de soluții moderne de mobilitate, fiind compania din grup care implementează în România cel mai mare număr de clienți noi în fiecare an și, evident, care deține cel mai mare număr de clienți în portofoliu. Arval România se plasează între primele trei subsidiare ale grupului la nivel mondial, conform rezultatelor studiului anual de măsurare a satisfacției clienților, realizat în 2011 în parteneriat cu societatea de cercetare de piață TNS Sofres”, a precizat pentru revista noastră Dan Boiangiu, director comercial al Arval Service Lease România. Bunul mers al afacerilor pe plan local este ilustrat nu numai de companiile intrate cu șase-șapte ani în urmă pe piață, ci și de altele venite ulterior, precum LeasePlan România, una dintre cele 30 de entități ale grupului și care a fost considerată un model prin tipul de start-up, care în numai doi ani și jumătate a reușit să ajungă pe profit.

TE APROPII CU VITEZĂ DE ÎNDEPLINIREA OBIECTIVULUI: O FLOTĂ PERFORMANTĂ

Poți visa la un miracol sau poți apela la LeasePlan, care îți oferă consultanță prin programul Savings Accelerator în vederea identificării pârghiilor de reducere a costurilor, inclusiv a celor ascunse. Dacă îți dorești costuri mai mici, apelează la specialiștii LeasePlan pentru a te asigura că dorința ta se îndeplinește. De aceea - it's easier to leaseplan.

WWW.LEASEPLAN.RO





CONSTANTĂ

Concurență la vârf

Și în 2012, jucătorii din fruntea clasamentului au continuat investițiile în mașini și diversificarea serviciilor de leasing operațional.

Foarte apropiate ca număr de mașini aflate în administrare au devenit LeasePlan România și ALD Automotive, care-și dispută practic prima poziție, fiecare venind pe piața locală cu expertiza recunoscută a grupului pe care-l reprezintă. LeasePlan România urmărește creșterea cotei de piață, în prima jumătate a anului înregistrând o cifră de afaceri de 19 milioane euro (mai mare cu 36% față de perioada similară din 2011). În același timp, compania a investit 27 milioane euro în achiziția de autovehicule, flota în administrare majorându-se cu 30%, până la aproape 6.900 de autovehicule.

„La sfârșitul lunii august, compania a depășit 7.000 de mașini aflate în administrare (7.020), ceea ce înseamnă o creștere de 12% față de finalul lui 2011, lucru care ne duce cu gândul că vom ajunge la cele 7.400 de unități planificate pentru sfârșitul anului, adică un plus de aproximativ 18% comparativ cu finalul lui 2011. După mărci, liderul parcului nostru este «Dacia», care are o cotă de peste 30% în portofoliu, urmată de «Toyota» și «Nissan», iar restul în trend cu piața – «Ford», «Renault», «Volkswagen», «Skoda». Aceste mărci compun peste 80% din portofoliul companiei. Ceea ce se poate observa este că, pe fondul crizei, sunt clienți care au fost nevoiți să taie din numărul de mașini aflate în flota de serviciu din cauza, fie a scăderii volumului de afaceri, fie că s-au reorientat și au închis anumite divizii. Asta presupune să avem mai mulți clienți. Nu am pătruns până acum în mod susținut pe segmentul de clienți mici, cu un parc auto până în 20-30 de mașini”, ne-a declarat directorul general Bogdan Apahidean, care a adăugat: „pentru perioada următoare, pe lângă continuarea creșterii flotei, o prioritate pentru noi este asistența oferită, nu numai persoanelor de decizie, ci și direct conducătorilor auto”.

În opinia conducerii companiei, serviciile de „full service leasing” au mers în 2012 peste așteptări. Dacă în trecut circa 75-78% din numărul de mașini aflate în administrarea companiei erau în regim de „full service leasing”, în prezent ponderea acestora este de peste

90%. La nivel de companie, unul dintre produsele cel mai bine primite de clienți s-a dovedit a fi în 2012 platforma de administrare a anvelopelor – soluție online care face legătura între client, firma de leasing și furnizor. În același timp, a fost pus la punct un serviciu complex de „call center” prin intermediul căruia să poată fi mai bine monitorizată relația cu clientul și service-ul, în ideea soluționării la timp a daunelor auto și a scurtării timpului de ședere în service. Serviciul urmează a fi completat cu o nouă facilitate – trimiterea la client de SMS-uri pe telefonul mobil.

Creșteri pe toată linia

O evoluție în creștere a caracterizat și ALD Automotive, companie a cărei flotă s-a majorat în primul semestru cu 27%, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, ceea ce înseamnă o cotă de piață de circa 17%. Totodată, numărul de mașini noi înmatriculate în primele șase luni ale anului s-a majorat cu 42%, iar pe segmentul de remarketing s-a înregistrat vânzarea a 860 de mașini uzate (+42% comparativ cu primul semestru din 2011). În primele șase luni ale anului au fost semnate aici contracte noi pentru aproape o mie de autovehicule, contracte reînnoite precum și altele noi adăugate flotei companiei. Numărul contractelor ajunse la final a fost cu aproximativ 17% mai mic decât al celor noi, ceea ce indică o creștere relevantă pentru ALD. „Avansul serviciului de gestionare a flotelor indică cererea în creștere a companiilor pentru externalizarea flotelor auto prin leasing operațional „full service”, deoarece administrarea mașinilor fără finanțare este primul pas al unei companii către gestionarea completă a flotei sale auto în sistem de leasing operațional „full service”. În perioada de până la sfârșitul anului, compania va menține ritmul său crescător și suntem încrezători că ne vom atinge obiectivele propuse, în principal datorită noilor proiecte pe care le avem în curs de desfășurare cu clienții noștri”, subliniază directorul general Shane Dowling.

PENTRU 2012,

Afaceri de 250 milioane euro la nivel de piață

**Interviu cu Bogdan Apahidean,
Președintele Asociației Societăților de Leasing Operațional**



Date fiind rezultatele companiilor membre ASLO în semestrul întâi, la cât estimați creșterea pieței de leasing operațional în 2012?

În primele șase luni ale acestui an putem vorbi de o creștere a pieței de circa 10%. În cel de-al treilea trimestru, marcat în iulie și august de perioada vacanței, de regulă, ritmul activității e mai lent. Dar, dacă e să mă uit la rezultatele companiei pe care o reprezint, pot spune că în continuare au avut loc livrări, ca urmare a deciziilor luate anterior. Estimez că la nouă luni creșterea va fi în jur de 10%, față de aceeași perioadă din 2011 și de 15% comparativ cu situația existentă la sfârșitul anului trecut. Pe de o parte, noile contracte au venit de la clienții existenți, iar pe de alta, tendința mai pronunțată aș spune, de la firme care ani de-a rândul au studiat soluția de leasing operațional iar în 2012 au făcut pașii concreți, apelând la acest serviciu. Pentru întreg anul 2012, ne menținem estimarea de creștere de aproximativ 20% a pieței. Potențialul pieței locale de profil ar putea fi atins atunci când vom ajunge la 20% înmatriculări în leasing operațional din total înmatriculări auto, astăzi fiind undeva la 15%. În țări din Vestul Europei, procentul este de 15-20%.

Cum se prefigurează structura serviciilor de leasing operațional din România?

În cursul acestui an a crescut spre 75-80% ponderea serviciilor „full service leasing”, clienții apelând la produsul complet, așa cum trebuie de altfel să fie spre a beneficia la maximum de reducerile de cost care se pot obține prin externalizarea parcului auto. Apoi, circa 15% reprezintă management de flote, iar restul doar finanțare.

Dacă ne referim la costurile la utilizator, cum au evoluat acestea în 2012?

Atât datorită negocierii cu furnizorii, prin care am obținut condiții mai bune, cât și a presiunii concurențiale existente pe piață, rata de leasing la utilizator a scăzut cu aproximativ 2%-3%. Aș spune că nu este loc de mai mult. În alegerea clienților prețul este un criteriu hotărâtor. Cu toate acestea, în compararea ofertelor, importantă este calitatea serviciilor, care include structura prin care firma de leasing răspunde nevoilor clientului, instrumentele pe care le pune la dispoziție pentru ca acesta să poată vedea analiza costurilor și pozițiile în care să intervină pentru reducerea lor, cât și procesele interne, așa cum sunt ele organizate: existența unui management al calității, cu certificare ISO sau nu, a unui sistem de înregistrare și monitorizare a sesizărilor făcute de utilizatori, timpii de reacție la solicitările clienților ș.a.

Ce prevederi s-ar impune la ora actuală pentru îmbunătățirea cadrului legal existent privind leasingul operațional?

Cred că ar trebui să existe mai multă flexibilitate din partea Ministerului Administrației și Internelor și a IGP pentru a ușura din punct de vedere administrativ legătura cu aceste instituții. Mă refer în special la două demersuri ASLO, care, din păcate, nu au avut susținere din partea Ministerului sau a DRPCIV, în cadrul proiectului de modificare a Codului Rutier. Este vorba de propunerea de eliminare a obligației de schimbare a taloanelor auto și a costurilor asociate de către firma de leasing în cazul modificării adresei acesteia. În același timp, ar trebui creată posibilitatea pentru firma de leasing de a radia mașina la înstrăinare pentru a evita primirea de către aceasta a amenzilor pentru contravenții

săvârșite de cumpărătorii vehiculelor returnate, care nu le înmatriculează pe numele lor. Totuși, există și o veste bună: și în urma intervenției ASLO, Ministerul Finanțelor a lămurit situația ajustării TVA-ului la daune auto totale, în sensul eliminării acesteia.

Ce ne puteți spune despre dimensiunile actuale și specificul pieței de profil?

Cam 13-14 jucători contează pe această piață. Pe ansamblu, estimăm o cifră de afaceri cumulată la nivel de piață ce ar putea să depășească anul acesta 250 milioane euro. Aș putea spune că se păstrează întrucâtva proporția cu alte piețe. În Polonia, de exemplu, piața de leasing operațional cuprinde circa 100.000 de mașini, în condițiile în care sunt înmatriculate anual peste 300.000 de autovehicule. La noi, înmatriculăm anual 80.000-90.000 de mașini și piața de leasing operațional este undeva la 40.000 de autovehicule. Dimensiunile pieței leasingului operațional sunt mult mai reduse comparativ cu cele ale leasingului financiar. În România, diferența vine din istoric – leasingul financiar are 7-8 ani înaintea celui operațional – și din faptul că s-a adresat retailului, iar flotele auto nu au făcut niciodată mai mult de 10-15% din vânzările totale. Așadar, leasingul operațional se adresează la 15% din vânzările auto și restul este retail, atât firme cât și persoane fizice. În țările dezvoltate, leasingul operațional reprezintă circa 20% din înmatriculări, iar restul este împărțit, la alte proporții decât la noi, între firme și persoane fizice. S-ar putea spune că există un specific al pieței locale de leasing operațional: multinaționalele care folosesc acest produs în țările lor de origine au o rețineră în a-l folosi în România, firmele private românești sunt reticente vizavi de astfel de servicii, iar cele de stat nu se prea arată interesate.



Dan Boiangiu,
Director Comercial,
Arval Service Lease România

„În ciuda contextului actual, flota deținută de grupul Arval a atins în iunie a.c. cifra de 689.000 de vehicule, cu 3% mai multe față de 2010. Arval România se înscrie în același trend pozitiv, după primele opt luni din 2012 înregistrând o creștere a flotei proprii cu 26%. Estimările pentru sfârșitul anului sunt de asemenea pozitive, compania urmând să-și atingă toate obiectivele stabilite. Suntem atenți la cerere, la modificările legislative sau de orice altă natură, ne adaptăm și propunem soluții customizate. Acesta este și motivul pentru care rezultatele studiului anual de măsurare a satisfacției clienților, realizat în parteneriat cu TNS Sofres și desfășurat în 22 de țări în care grupul are birouri, au înregistrat în 2011 un indice ce măsoară nivelul de satisfacție în relația cu clientul în creștere cu trei puncte față de anul 2010 (ajungând la 85, față de o medie europeană de 74). Această performanță plasează Arval România între primele trei subsidiare ale grupului la nivel mondial. Cu o flotă estimată a atinge peste 5000 de unități la finalul anului, Arval România își va continua planul de dezvoltare, în relația cu clientul axându-se pe consultanță și expertiză.”



TREND

IMM-urile, în atenție

Pe fondul climatului economic dificil, numărul mai mic de mașini ce fac obiectul contractelor de leasing operațional presupune atragerea mai multor clienți. Pe scurt, se ascute concurența.

Deși contextul pieței auto s-a dovedit nefavorabil, Porsche Mobility și-a atins obiectivul său principal – extinderea portofoliului. „Acest lucru demonstrează încă o dată că produsul de leasing operațional este unul actual oferind, pe lângă eficiența de cost, care este esențială, un control asupra costurilor și mai puține surprize într-un mediu de afaceri instabil. În plus, politica noastră referitoare la transparență și atenția pe care o acordăm opțiunilor clienților s-au dovedit a fi eficiente. Astfel, am adăugat la portofoliul nostru câteva companii mari, cu flote numeroase, dar am reușit, de asemenea, să atragem și IMM-uri. La finalul primului semestru din acest an, înregistram o creștere de 48% în ceea ce privește numărul de contracte noi față de aceeași perioadă a anului 2011 și de 13% a numărului de clienți. De asemenea, mașinile din portofoliul nostru au crescut cu 17%”, subliniază Christoph Binder, noul CEO al Porsche Finance Group, care mai spune că „leasingul operațional este un produs actual: oferă avantaje fiscale, este eficient din punct de vedere al costurilor și oferă mai mult timp managerilor pentru a se concentra pe afacerea lor. Prin urmare, există încă potențial în această direcție și credem că piața locală va continua să crească treptat”. Cum extinderea portofoliului presupune noi clienți, atenția reprezentanților companiei este în prezent concentrată spre companiile mici și mijlocii, care arată tot mai mult interes față de produsul de leasing operațional. Acestea au început să întrezărească avantajele externalizării serviciilor de management al flotei, beneficiile de a avea un buget stabilit pe termen lung pentru administrarea parcului auto pe care-l dețin. O cale de a-i atrage este aceea a ofertelor speciale pentru flote mici, cu dobândă și avans speciale, oferte derulate în 2012.

Accent pe costuri

La rândul său, Arval Service Lease România a livrat în primele șase luni ale anului cu 52% mai multe vehicule noi decât în semestrul corespunzător din 2011.

După primele opt luni ale anului în curs, a cunoscut o creștere a flotei proprii cu 26%.

„Și în 2012, clienții acordă o atenție deosebită față de costuri. Toți clienții sunt preocupați de prețul pe care sunt nevoiți să-l plătească pentru mobilitatea angajaților, iar această grijă poate fi rezolvată pe deplin de serviciile de leasing operațional și de expertiza pe care respectiva companie o pune în practică. Într-un astfel de context, principalele noastre instrumente sunt cele de consultanță cu privire la comparații între modurile de finanțare ale mobilității (cumpărare, leasing financiar sau operațional) sau la selecția vehiculului care să se dovedească cel mai eficient. Este vorba despre un concept dezvoltat la sfârșitul anilor '80 pentru a determina cât mai exact costurile deținerii și întreținerii unui calculator personal, pe care Arval l-a preluat și aplicat cu scopul de a identifica totalitatea costurilor generate de gestionarea unui parc auto. Produsul de leasing operațional cu servicii de „fleet management” transpune acest concept în garantarea unui TCO pentru fiecare vehicul în parte, prin împărțirea acestuia în facturi lunare fixe, pe întreaga durată de folosință a acestuia”, explică directorul comercial Dan Boiangiu. Clienții companiei acoperă și aici domenii dintre cele mai diverse, de la farma, energie, consultanță la banking și distribuție, de la mașini „de pool”, vehicule pentru agenți de vânzare, utilitare ușoare, până la mașini folosite de middle sau top managementul companiilor. Conform sursei citate, România este o piață importantă pentru grupul Arval, fiind una dintre cele mai performante din regiune, cu un mare număr de clienți în portofoliu.

În 2012, au continuat la nivel de Arval România unele proiecte susținute prin expertiza grupului, între care campania business to business „Drive4Life” – program de conștientizare a siguranței la volan, deosebit de util prin informațiile oferite în ceea ce privește reducerea costurilor cu carburantul și a riscurilor de accident.



În viață nu este loc pentru teste **Acceptă responsabilitatea**

Siguranța ta rutieră și cea a pasagerilor tăi ar trebui să fie permanent garantată.

Prin programul complet de condus defensiv creat în parteneriat cu Titi Aur, îți oferim suportul necesar pentru a conduce responsabil și a controla în mod corespunzător situațiile imprevizibile din trafic.

În același timp, vom asigura suport și flotei tale auto: te vom ajuta să îmbunătățești comportamentul la volan al utilizatorilor și astfel să securizezi costurile de administrare a flotei.

Alege condusul defensiv: pentru tine și pasagerii tăi.

vanzari.ro@aldautomotive.com
www.aldautomotive.ro



ALD
Automotive

în parteneriat cu





Daniel Ivan,
Director General, Fleet
Management Services

„Rezultatele din 2012 vin pe fondul creșterii interesului pentru serviciile de management de flotă și leasing operațional, manifestat de tot mai multe companii, acestea urmărind atât reducerea costurilor de exploatare a flotelor proprii de autovehicule, cât și utilizarea de surse financiare suplimentare celor folosite pentru dezvoltarea activității de bază (credite bancare sau leasing financiar). În ceea ce ne privește, prima jumătate a anului a adus o creștere a cifrei de afaceri cu peste 20%, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Am remarcat că multe dintre contractele nou încheiate au privit vehicule de valori mai mari, fiind marcată astfel o revenire a achizițiilor de autovehicule pentru segmentele de middle și top management.”

ÎN ACTUALITATE,

Eficiența platformelor de vânzare

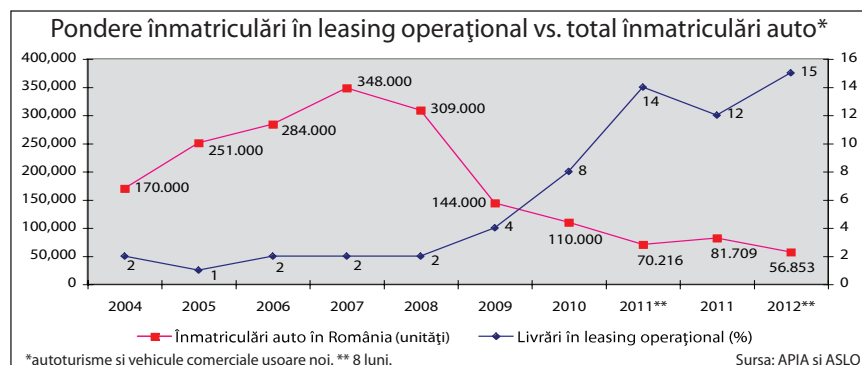
Pentru companiile de leasing operațional cu cel puțin patru-cinci ani de activitate pe piață, o problemă importantă de soluționat este aceea a valorificării mașinilor ajunse la final de contract.

Vânzarea mașinilor ieșite din contracte de leasing operațional este ținută sub control, deși piața a fost invadată în 2012 de importuri la mâna a doua. Din surse APIA, aflăm că în primele opt luni ale anului au fost înmatriculate cu 2,5 ori mai multe vehicule de ocazie decât noi, situație pusă în principal pe seama faptului că, din ianuarie a.c., taxa pe emisii poluante a scăzut pentru acestea cu 25%. Trendul din România vizavi de intrările de autovehicule rulate este invers față de situația de pe piețele mature ale Europei, unde se consemnează în medie un autoturism rulat la fiecare trei mașini noi.

Mai toate companiile mari au pus la punct platforme electronice de vânzare, care inserează pentru fiecare mașină toate informațiile ce țin de istoricul acesteia, de starea actuală, număr de kilometri, dotări, preț ș.a. „În ceea ce privește vânzarea mașinilor ieșite din contracte de leasing operațional, noi vindem circa o sută de unități pe lună. Nu ținem astfel de mașini peste 30 de zile pentru că apar costuri și valoarea lor scade. O mașină care stă peste o lună nu prea mai aduce bani în plus. Noi le vindem chiar sub 20 de zile. Toți jucătorii mari, inclusiv noi, au platforme dedicate prin care vând în mod organizat astfel de mașini”, precizează Bogdan Apahidean, director general LeasePlan România. O organizare asemănătoare există și la ALD Automotive (platforma online de licitații închise „ALD Carmarket”) și Arval Service Lease România (platforma „Motor

Trade”), în vreme ce Grupul Porsche are chiar o firmă specializată („Weltauto”) în comercializarea mașinilor la mâna a doua. „Vânzarea vehiculelor ieșite din contractele de leasing se realizează exclusiv prin platforma noastră de remarketing, unde în momentul de față avem un număr de 150 de clienți activi (companii specializate în comerțul de autovehicule rulate), cărora le-am oferit spre vânzare, de la începutul acestui an, un număr de aproximativ 400 de vehicule uzate. Cu toate că intrările de autovehicule rulate în România au fost mult mai mari decât cele corespunzătoare mașinilor noi, nu am resimțit presiuni majore nici asupra prețului de vânzare, nici în ceea ce privește interesul acordat autovehiculelor. Aceasta se datorează, cred, într-o mare măsură și reputației firmelor ofertante în ceea ce privește condiția și starea tehnică a autovehiculelor”, e de părere Dan Boiangiu, director comercial Arval România. O opinie asemănătoare în domeniu are și Bogdan Nestor, director executiv Premium Leasing: „În 2012, autovehiculele rulate au înregistrat aceeași evoluție pozitivă în termeni de vânzări, ca și în anii precedenți. Principalele motive invocate de clienții „țiriac Autorulate” la achiziție sunt starea tehnică bună a acestora și garanția oferită”. În plus, am spune noi, un bun raport calitate-preț.

Pentru ALD Automotive, activitatea de vânzare a mașinilor uzate a evoluat pe tot parcursul anului, iar la finalul lunii august a.c. au fost vândute online 1025 de unități, prin platforma ALD Carmarket. Numărul de utilizatori înregistrați pe platformă a crescut din ianuarie a.c. cu 24%, astfel că, după primele opt luni ale anului, existau mai mult de o mie de comercianți înregistrați. Declinul numărului de mașini noi înmatriculate în România, care se întâmplă anual din 2008 încoace, a avut un impact semnificativ asupra cererii pentru mașinile uzate, ceea ce a condus în general la un rezultat pozitiv în activitatea de vânzare a mașinilor rulate și în prețurile obținute pentru acestea de către companiile de leasing.





ASOCIAȚIA SOCIETĂȚILOR DE LEASING OPERAȚIONAL

Înființată în martie 2011, Asociația Societăților de Leasing Operațional (ASLO) are ca scop promovarea conceptului de leasing operațional, constituindu-se într-o punte între comunitatea pe care o reprezintă, mediul de afaceri și autorități. ASLO are ca membri fondatori principalele companii de leasing operațional și acoperă la ora actuală peste 90% din piața locală de profil.

OBIECTIVE

- ⇒ Promovarea conceptului de leasing operațional, a celor mai bune practici în domeniu, atingerea standardelor internaționale de comportament profesional
- ⇒ Susținerea și protejarea intereselor membrilor săi
- ⇒ Educarea și dezvoltarea comunității de afaceri din domeniul leasingului operațional, în lumina eticii profesionale
- ⇒ Să constituie o interfață onestă și de încredere între comunitatea de leasing și terțe părți

MEMBRI



ALD AUTOMOTIVE



HERTZ LEASE



ALEXANDROS LEASING



LEASEPLAN ROMÂNIA



ARVAL SERVICE LEASE ROMÂNIA



PORSCHE MOBILITY



BT FINOP LEASING



RCI FINANȚARE ROMÂNIA



DIRENT GROUP



PREMIUM LEASING PREMIUM LEASING



FLEET MANAGEMENT SERVICES (FMS)



UNICREDIT LEASING FLEET MANAGEMENT



Bogdan Nestor,
Director Executiv,
Premium Leasing

„În prezent, în România, nu există un context favorabil pentru a controla fluxul importului de autovehicule rulate din Uniunea Europeană. O soluție poate fi renunțarea la taxa de poluare și introducerea unui impozit auto calculat în funcție de capacitatea cilindrică, vechime și norma de poluare. O altă disfuncție a pieței ține de legea leasingului, care spune că dacă există o clauză de vânzare către utilizator la finalul contractului, atunci contractul de leasing nu mai este operațional ci financiar. Pentru orice companie din domeniul nostru, acest lucru înseamnă că trebuie să-i excludă pe foștii utilizatori din lista potențialilor cumpărători, ori tocmai ei ar putea fi primii interesați. O altă problemă o reprezintă faptul că la vânzarea autovehiculelor întoarse din leasing, acestea sunt radiate de la Direcția Taxe și Impozite Locale, dar nu și de la Poliție. Situația conduce la emiterea amenzilor pe numele companiei de leasing. Dacă această firmă de leasing și-a schimbat sediul operativ, atunci există și posibilitatea ca amenzile în discuție să-i ajungă la cunoștință doar ca o somație de plată de la ANAF, care nu mai poate fi contestată. O soluție posibilă este radierea din circulație a autovehiculelor în momentul vânzării lor.”

DOMINANTĂ

Experiența face diferența

Piața locală de leasing operațional auto este privită cu atenție de principalii jucători globali, fiind considerată o zonă emergentă, cu real potențial de dezvoltare.

În 2005, intra în România filiala specializată în leasing operațional „full service” și administrarea flotelor de autovehicule a grupurilor BRD- Groupe Société Générale și ALD Automotive, care a cunoscut o dezvoltare continuă – de la 172 la peste 7000 de autovehicule flotă în administrare și de la un număr restrâns de angajați la 64, astăzi. După șapte ani de prezență locală, este interesant de văzut cum este percepută piața românească de un astfel de jucător global. „România rămâne o piață în dezvoltare pentru leasingul operațional și administrarea flotelor auto, iar activitatea ALD Automotive local susține ritmul anual de creștere a pieței, care a depășit 20% în ultimii ani. În general, regiunea estică a Europei prezintă un potențial ridicat pentru astfel de servicii, iar companiile de leasing operațional au o mare oportunitate de creștere aici datorită infrastructurii insuficiente pentru flotele auto, ceea ce lasă loc pentru dezvoltări viitoare. Europa de Vest este, asemenea Americii de Nord, una dintre cele mai mature piețe, dacă ne referim la piața internațională a flotelor de autovehicule. Flotele reprezintă aproape 50% din totalul vânzărilor de autovehicule noi în Europa de Vest. Grupul nostru, care are o reprezentare directă în piețele-cheie vest-europene și este, de asemenea, prezent în America de Nord, prin parteneriatul global cu Wheels, administrea la finalul primului semestru din 2012 o flotă de 931.000 de autovehicule”, informează pentru publicația de față directorul general Shane Dowling. Filiala din România este, însă, una dintre cele mai noi ale grupului, dacă luăm în considerare existența de peste 60 de ani a unora dintre entitățile sale. Filialele active pe piețe mature gestionează peste 50.000 de vehicule, cum se întâmplă în Spania sau Marea Britanie, mai mult de 100.000 de mașini, în cazul Germaniei și Italiei sau peste 290.000 de unități, dacă ne referim la una dintre cele mai mari entități ale grupului, ALD Franța. „Piața din România fiind încă în stadiul de consolidare, observăm adesea adaptarea insuficientă a furnizărilor de servicii de autovehicule la un astfel de tip de produs. Aceștia ar

trebui să-și ajusteze mai bine procedurile de lucru și să ofere servicii la nivelul de calitate așteptat de clienți”, adaugă Shane Dowling. Global, grupul ALD Automotive este poziționat al treilea din punct de vedere al volumului flotei, iar în Europa ocupă poziția secundă, cu unul dintre cele mai rapide ritmuri anuale de creștere.

LeasePlan România, devenită operațională în 2007, parte a LeasePlan Corporation, cea mai mare companie de management de flote și autovehicule din lume (profit net în primul semestru din 2012 – 123 mil. euro și un portofoliu de contracte de leasing de 14,9 mld. euro), este una dintre cele 30 de entități ale grupului, iar volumele sale reprezintă cam 0,5% din total flotă LeasePlan și circa 1% din rezultatele grupului. „Suntem o entitate nouă, printre ultimele în care grupul a investit (după noi a mai venit doar Mexicul). De menționat că cel mai mare volum de afaceri este realizat în țara de origine a grupului, Olanda, care deține cam 10% din flota LeasePlan. România a fost considerată un model prin tipul de start-up al afacerii și rapiditatea cu care a ajuns la profit (doi ani și jumătate, un record în istoria de 48 de ani a grupului)”, precizează directorul general Bogdan Apahidean.

Arval Service Lease România numără șase ani de activitate, prin rezultatele sale plasându-se între primele subsidiare ale grupului care activează direct în 23 de țări. La începutul acestui an, Arval Danemarca a devenit cea de-a 19-a reprezentanță a sa în Europa. Grupul deținea în iunie a.c. o flotă de 689.000 de vehicule, cu 3% mai mult față de 2010. În 2012, în general, nu numai în România, grupul și-a consolidat poziția și oferta pentru întreprinderi mici și mijlocii. Aceeași vechime pe piață înregistrează și Porsche Mobility, entitate din cadrul Porsche Finance Group România, cu un volum de activitate în creștere de la an la an, cu servicii diversificate de leasing operațional, management de flote și rent-a-car. Compania a adus în România expertiza unui grup internațional cu o experiență de finanțare de peste 40 de ani. Prin urmare, experiența face diferența.

DIVERSIFICARE

Leasing de nișă

Leasingul operațional este asociat la noi cu flotele auto și puțini știu că poate fi accesat și pentru alte domenii, precum echipamente și IT.



Effie Valsamaki,
Director General, DiRENT Group

„Cifra de afaceri a companiei aferentă primului semestru, de 6 milioane lei, este mai mică decât rezultatele echivalente din 2011, iar profitul net s-a situat la același nivel, cheltuielile fiind reduse corespunzător. Pentru a împărți riscul, mergem pe structurarea afacerii pe anumite segmente de piață. Astfel, vom crește departamentul de rent-a-car, care se va concentra pe închirierea de mașini pentru segmentul „business to business”. Am identificat locația pentru noul nostru service, în care urmează să investim, dar pentru moment burocrăția în obținerea autorizației ne-a complicat mult planurile, fiind depășit astfel termenul estimat inițial.”

Grupul UniCredit, cunoscut inclusiv în România prin expertiza sa în finanțarea echipamentelor, încearcă să-și dezvolte capacitățile în domeniu și la nivelul portofoliului companiei sale de leasing operațional, demers oarecum singular la ora actuală pe piața locală de profil. „Chiar dacă piața consacrată este preponderent auto, am făcut un pas înainte sprijinind și proiecte care nu implicau doar gestiune de flotă, ci și echipamente și vehicule mai mari de 3,5 tone. Această abordare este în sprijinul susținerii activității Grupului UniCredit în România pentru că avem un produs complementar pentru toată gama de oferte financiare pe care le pune la dispoziția clienților. Deși aflat încă la început, credem în creșterea acestui segment de cerere în rândul clienților educați și în același timp sofisticăți din punct de vedere al soluțiilor de finanțare pentru care optează. Un astfel de produs se poate susține în parteneriat cu furnizorii din industria IT, alături de care structurăm astfel de soluții complexe – echipamente, mentenanță și finanțare”, ne-a precizat Marinela Mihalcea, director executiv al companiei. Până în prezent, UCLFM a reușit să finanțeze astfel de proiecte în valoare de câteva milioane de euro. Prima întrebare

care se pune ține de identificarea avantajelor la client. În opinia ofertantului, acestea privesc posibilitatea planificării cu exactitate a cash flow-ului, precum și a înregistrării contabile care nu grevează serviciul datoriei unei firme. Luând în calcul specificul domeniului IT, pentru care bunurile se depreciază moral extrem de repede, apărând mereu noi tehnologii și echipamente din ce în ce mai performante, este un real avantaj să beneficiezi de închirierea unor bunuri de care să te folosești un timp cât mai scurt. Se evită astfel folosirea unor echipamente depășite tehnic, constrâns fiind de amortizarea incompletă a acestora. După cum se știe, în cazul leasingului operațional, bunurile sunt amortizate de compania de leasing, astfel încât clientul evită scenariul în care trebuie să utilizeze echipamente vechi.

Cât privește vehiculele grele, clienții care solicită un astfel de bun sunt de cele mai multe ori reprezentanți ai companiilor ce provin din piețe dezvoltate, cu informații în domeniu și o educație financiară corespunzătoare, în special din țările vestice. Un element important este adaptarea ofertei în funcție de specificul companiilor respective, adăugând noi caracteristici produsului-standard.

Principalele companii de leasing operațional

	Număr de vehicule în administrare						Număr de mașini înmatriculate de companie în primele 6 luni din		NC		NCL		NA	
	Total		Full service leasing		Management only				(la 30.06. 2012)	(la 30.06. 2011)	(la 30.06. 2012)	(la 31.06. 2011)	(la 30.06. 2012)	(la 30.06. 2011)
	(la 30.06. 2012)	(la 30.06. 2011)	(la 30.06. 2012)	(la 30.06. 2011)	(la 30.06. 2012)	(la 30.06. 2011)	2012	2011	30.06. 2012)	30.06. 2011	30.06. 2012)	31.06. 2011)	30.06. 2012)	30.06. 2011)
LeasePlan România	6867	5295	6306	4393	501	841	1241	942	n/a	n/a	170	163	54	47
ALD Automotive	6846	5390	5451	5237	1395	153	953	673	7083	5666	237	229	64	62
Porsche Mobility	6805*	5798**	1780	1165	2783	2343	741	638	1703	1145	n/a	n/a	13	14
Arval Service Lease România	4660	3805	4559	3736	101	69	694	457	4660	3805	295	221	44	37
New Kopel România***	4200	3500	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Fleet Management Services	2713	2361	415	380	2298	1981	68	91	n/a	n/a	97	78	34	32
RCI Finanțare România	1936	1401	1936	1401	0	0	627	685	1936	1401	74	90	n/a	n/a
Autotecnica Fleet Services	1800	1700	1800	1600	0	100	n/a	n/a	n/a	150	n/a	145	n/a	n/a
UniCredit Leasing Fleet Management	1394	1244	1394	1244	0	0	58	140	1394	1244	103	72	7	7
Premium Leasing	1105	1026	1088	1009	17	17	190	151	146	136	72	63	16	11
BCR Fleet Management	893	67	157	67	4	0	28	20	3	19	3	17	4	3
BT Finop Leasing	625	584	550	458	19	33	n/a	n/a	103	127	90	101	15	17
DiRENT Group	450***	596	425***	n/a	25***	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	12***	12
Alexandros Long Term Rental	424	453	223	241	201	212	13	43	98	112	38	46	7	9

NC: număr contracte; NCL: număr clienți; NA: număr angajați; *din care, 2242 leasing operațional net în 2012; **din care, 2253 leasing operațional net în 2011; ***estimată Piața Financiară. Sursa: companiile de leasing operațional



Marinela Mihalcea,
Director Executiv, UniCredit
Leasing Fleet Management

„Acordăm o atenție sporită clienților deja prezenți în portofoliul UniCredit. Un proiect prioritar ține de apropierea de grupul financiar din care facem parte, de rețeaua de unități teritoriale a UniCredit țiriac Bank. O direcție spre care ne-am îndreptat atenția și care a generat rezultate este finanțarea echipamentelor IT. Intenționăm să intensificăm prospectarea acestui tip de proiect, atât în rândul clienților existenți de flotă auto, cât și al altora noi, care manifestă nevoi specifice pe acest segment. Sperăm că noua lege a leasingului va aduce clarificări utile pieței de leasing în ansamblul său, de natură să faciliteze înțelegerea corectă a termenilor de specialitate. Ne dorim ca legiuitorul să țină cont de faptul că leasingul, fie el financiar sau operațional, reprezintă o pârghie de dezvoltare a economiei românești și, în consecință, să aducă îmbunătățiri în ceea ce privește reglementarea TVA-ului și a regimului amenzilor, care în momentul de față sunt imputabile locatarului.”



ÎN VIITOR,

Supremația celor mari

Pentru întreg anul 2012, se estimează o creștere a pieței de leasing operațional de circa 20%, comparativ cu 2011.

Toți marii jucători din piață vor urmări în acest ultim trimestru al anului consolidarea poziției câștigate, strategie care să conducă la atingerea țintei propuse pentru 2012. Una dintre acestea este extinderea flotei aflate în administrare: 7400 de unități pentru LeasePlan România (+18% față de finalul lui 2011), creșteri de 15-16% pentru ALD Automotive și Porsche Mobility, peste 5000 de mașini pentru Arval România. La rândul său, Premium Leasing anticipează o creștere de activitate de 20% în 2012, comparativ cu anul trecut. La fel de importantă este pentru aceștia relația cu clientul, calitatea și noutatea serviciilor făcând practic diferența între competitori. Astfel, ALD investește în dezvoltarea funcționalităților aplicației „Customer Relationship Management” – instrument de management al flotelor auto – prin adăugarea de noi caracteristici tehnice care să permită gestionarea într-un timp mai scurt a reînnoirii contractelor și a procesului de analiză a riscului. De asemenea, va veni cu noi instrumente de comunicare cu utilizatorii autovehiculelor prin intermediul unor aplicații web și pe telefonul mobil. Până la sfârșitul anului, LeasePlan România va pune la punct o nouă platformă online, de „fleet reporting”, evidențiată strict pe fiecare mașină. Aceasta va permite clienților să-și vadă situația exactă pe mașini, centre de cost și șoferi, în ceea ce privește flota auto. În același timp, serviciul său de „call center” va fi completat cu o nouă facilitate: SMS-uri

trimise clientului pe telefonul mobil. Porsche Mobility are ca obiectiv central atragerea în portofoliu a companiilor mici și mijlocii, iar Arval România se va axa cu prioritate în relația cu clientul pe componentele de consultanță și expertiză, și UniCredit Leasing Fleet Management își păstrează previziunile de creștere pentru acest an, bazându-se pe tranzacțiile aflate în etapa de negociere la data redactării lucrării de față. Strategia sa rămâne diversificarea portofoliului, pe lângă componenta auto urmărind promovarea leasingului operațional pentru echipamente, camioane și produse IT. Cu expertiza și resursele deținute în calitate de companie membră a Grupului țiriac, până la final de an, Premium Leasing urmărește dezvoltarea și diversificarea portofoliului de clienți, oferirea de produse de finanțare și servicii de management de flote auto customizate. Mai puțin confortabil se simt, însă, jucătorii mici, previziunile acestora pentru întreg anul 2012 fiind reținute. Astfel, DiRENT Group invocă faptul că în acest an o serie de contracte cu durata de patru ani au ajuns la final și nu au mai fost reînnoite cu același număr de mașini. Din categoria societăților independente, Alexandros Long Term Rental, resimte acut o serie de dificultăți pe partea de finanțare a afacerii datorită indicatorilor săi financiari afectați de criza economică. Pe acest fond, e de presupus că și în acest domeniu, pe viitor, s-ar putea ca firme aflate în dificultate să-și vândă portofoliul.

Cele mai noi rezultate

	Număr de vehicule în administrare						Nr. mașini înmatriculate în primele 9 luni din	
	Total la 30.09.2012	Total la 30.09.2011	Full service leasing la 30.09.2012	Full service leasing la 30.09.2011	Management only la 30.09.2012	Management only la 30.09.2011	2012	2011
LeasePlan România	7065	6.000	6.570	5.057	495	943	1.798	1.799
Porsche Mobility	7.063*	5.856**	1.963	1.446	2.921	2.252	n/a	n/a
ALD Automotive	7.044	6.598	5.913	5.207	1.131	1.391	1.629	1.058
Arval Service Lease România	4.979	4.021	4.899	3.953	80	68	1.299	1.038
Fleet Management Services	2.731	2.345	446	414	2.285	1.931	114	146
RCI Finanțare România	1.927	1.555	1.927	1.555	0	0	788	853
Autotehnica Fleet Services	1.800	1.700	1.800	1.600	0	100	n/a	n/a
BT Finop Leasing	683***	564****	606	448	19	38	158	137

*din care, 2179 leasing operațional net în 2012; **din care, 2158 leasing operațional net în 2011.

din care, 58 leasing operațional net; *din care, 78 leasing operațional net.

Sursa: companiile de leasing operațional