



Jean-Claude Boloux,  
director general BRD  
Sogelase și președintele  
Asociației Societăților  
Financiare – ALB România

„Piața de leasing financiar a scăzut anul trecut cu circa 77%, scădere fără precedent care a impus măsuri excepționale în ceea ce privește încheierea de noi contracte și relația cu clienții aflați în dificultate de plată. Au avut de suferit companiile de leasing cu un portofoliu excesiv angajat pe auto și imobiliar, care nu au beneficiat de suficiente fonduri pentru refinanțare. În ceea ce privește compania noastră, în 2009 a înregistrat o scădere a volumelor finanțate aferente contractelor noi de 69%. Pentru 2010, avem ca obiectiv creșterea cu circa 20% a activității societății. În primele două luni ale acestui an, finanțările s-au mișcat cu mare greutate, iar cele aprobate privesc tranzacții imobiliare în regim de sale&lease-back și ceva echipamente pentru sectoarele medical și IT. La nivel de piață, în 2010, problema principală ține de reluarea finanțării într-un ritm acceptabil, odată cu relansarea economică, cu normalizarea situației în construcții, transporturi și în alte sectoare vitale, profund afectate de criza economică.”

## 2010 sub semnul incertitudinii

**Jucătorii cu rezultatele cele mai bune în 2009 vor continua cu prudență finanțările, iar o parte din cei aflați anul trecut în „conservare” vor să recupereze terenul pierdut și anunță o creștere a activității.**

Pentru piața de leasing financiar, primul semestru din 2010 se prefigurează a fi continuarea lui 2009, cu foarte puține contracte noi, cu multe recuperări de bunuri și creșterea în continuare a ratei de default. Finanțarea la foc mic este alimentată de problemele din economia reală: înrăutățirea situației economice a potențialilor clienți, ceea ce-i face să nu se califice pentru finanțare, firme mari intrate în faliment, care trag după ele sume importante, bani puțini și scumpi pentru refinanțare ș.a. Lucrurile s-ar putea dezgheța în a doua parte a anului, dacă deciziile politice corecte în plan economic ar fi luate în această perioadă.

### E vremea apropierei de client

După ajustările din 2009, conducerea principalelor companii locale de leasing financiar e de părere că actuala perioadă este bună pentru a fi reorientate direcțiile de management, fiind acordată mai multă atenție activităților interne. „Apropierea de client va rămâne o prioritate și în acest an. Dincolo de preț, se dovedește acum, în timp de criză, că dacă vrei să ai alături de firma ta o companie din economia reală, ca partener de finanțare pe termen lung, trebuie să vii în întâmpinarea nevoilor sale de finanțare, de redresare economică”, afirmă directorul executiv al UCLC, Dan Constantinescu.

Firmele de leasing din top 10 și nu numai își propun o abordare echilibrată și precaută în ceea ce privește tranzacțiile de „new business”. S-a dovedit că merită acest lucru. Pentru atenuarea riscului de finanțare se are în vedere o abordare echilibrată între risc și câștig. Plecând de la rezultatele anului trecut, în prezent mai toate firmele de leasing analizează influența elementelor de risc – întârzieri la plată, rata de default ș.a. – asupra activității companiei și încearcă să găsească soluții de rezolvare. „Una dintre acestea este creșterea avansului până la 50%, reglementare deja aplicată în cazul finanțărilor în leasing pentru mașini de lux. Cât privește costurile la utilizator, comparativ cu anul trecut, dobânzile practicate la leasing vor fi probabil ceva mai joase față de nivelul din 2009”, adaugă Constantinescu.

### Auto rămâne finanțabil

O altă tendință manifestată anul trecut – adaptarea ofertei de finanțare în funcție de configurația cererii – reprezintă un obiectiv distinct în 2010. „Sunt anticipate în continuare oportunități pe segmentele de echipamente agricole și medicale, în domeniul energetic și cel al industriei-suport pentru dezvoltarea infrastructurii. Vom continua să rămânem activi pe piața de leasing auto și vom încerca să rafinăm soluțiile de valorificare a bunu-

### Obiective pentru 2010

**UniCredit Leasing Corporation:** ● menținerea unui portofoliu echilibrat ● creșterea avansului până la 50% și ajustarea perioadei de finanțare în funcție de soliditatea financiară a clientului ● dobânzi ceva mai joase față de nivelul din 2009

**BCR Leasing:** ● compania va rămâne activă pe piața de leasing auto ● consolidarea politicilor de management al riscului ● urmărirea atentă a capacității de rambursare a clienților

**Porsche Leasing:** ● menținerea poziției pe piața de leasing ● păstrarea sau chiar creșterea ratei de penetrare în vânzările Porsche România

**Impuls-Leasing România:** ● o creștere de cel puțin 10% comparativ cu 2009 ● accent pe autoturisme, inclusiv prin participarea la programul Remat ● interes pentru finanțarea de proiecte din sectoarele medical și protecția mediului

**BRD Sogelase:** ● creșterea cu 20% a activității companiei ● sectoare prioritare – IT, medical, agricultură

**VB Leasing România:** ● creșterea finanțărilor pentru

sectoarele auto și echipamente ● două direcții de nișă – agricultura și echipamentele medicale

**NBG Leasing:** ● sectorul auto va depăși 50% în portofoliul companiei ● o scădere a costurilor la utilizator, spre 7%, la contractele în euro ● creșterea vitezei de rotație a bunurilor reposedate

**RCI Leasing România:** ● mărirea cotei de piață pe segmentul leasingului auto și a ponderii finanțării prin RCI în totalul vânzărilor grupului ● creșterea ponderii în portofoliu a contractelor pentru autovehicule utilitare

**Immorent România:** ● accent pe leasing imobiliar ● interes sporit pentru finanțarea de echipamente destinate producerii de energii regenerabile, în special cea eoliană

**EFG Leasing:** ● contracte noi în valoare de 100 milioane euro ● oprirea diluării portofoliului, a scăderii volumului de afaceri

**TBI Leasing:** ● finanțări de peste 35 milioane euro din contracte noi și achiziții de portofolii de leasing



Felix Daniliuc,  
director general  
Raiffeisen Leasing

„În 2010, avem în vedere două direcții prioritare: managementul riscului și integrarea produsului de leasing în oferta Raiffeisen Bank, prin care se urmărește alinierea la strategia băncii de concentrare pe relația cu clientul și accesul la un portofoliu de peste 100.000 IMM-uri și aproximativ 6.000 de clienți corporate.”

rilor reposedate”, anunță Thomas Tolazzi, director general BCR Leasing.

Domeniul auto va alimenta în continuare cel puțin jumătate din portofoliul companiilor de leasing, pe lângă autoturisme și vehicule comerciale ușoare fiind studiată posibilitatea revigorării cererii pentru vehicule comerciale grele. „O direcție spre care ne îndreptăm privește camioanele de transport intern și internațional. La acest început de an au fost formulate solicitări pentru camioane de transport, noi și second-hand”, anunță directorul general al Impuls-Leasing, Răzvan Diaconescu. Chiar dacă anul trecut programul „Remat” nu a mers pe partea de leasing, normele de aplicare apărând foarte târziu, se speră că în 2010 să fie încheiate și astfel de contracte. Principalii competitori pe piața de leasing auto rămân astfel pe poziții și chiar țintesc volume de finanțare în creștere. VB Leasing, pentru care ponderea activității o deține divizia de autoturisme și utilitare ușoare, „se va focusa anul acesta pe partea de auto, dorind atingerea unei cifre de vânzări cât mai mari, și pe echipamente, unde preconizăm o creștere”, opinează Peter Demmer, director general al societății.

culti prevede rambursarea ratelor de două ori pe an, în august și noiembrie. Agricultură și industrie alimentară sunt urmărite atent anul acesta de UniCredit Leasing, BRD Sogelease, BCR Leasing, ING Lease, TBI Leasing. Agricultură și alături de domeniile medical și IT, sunt prioritare pentru BRD Sogelease. „Problema sectorului agricol este că, pentru proiectele cu finanțare europeană, nu poate fi practicat un leasing direct, în condițiile în care utilizatorul nu este și proprietarul bunului. De aceea, ne gândim la un produs combinat – credit și leasing – aflat în prezent în faza de elaborare”, spune Jean-Claude Boloux, directorul general al societății.

La rândul său, Impuls-Leasing va lansa în 2010 un produs de profil, după ce a mai făcut o încercare anul trecut. „În 2009, am dorit să dezvoltăm finanțările pentru agricultură, dar nu a fost cerere din partea unor clienți eligibili. Anul acesta, însă, vom dezvolta un produs cu care să venim în întâmpinarea cerințelor agricultorilor”, menționează Răzvan Diaconescu.

## Doctorii sub lupa finanțatorilor

Cam aceiași competitori se întâlnesc și pe segmentul medical, vizat mai nou și de VB Leasing, care anunță lansarea în curând a unui produs destinat cabinetelor medicale individuale cât și clinicilor.

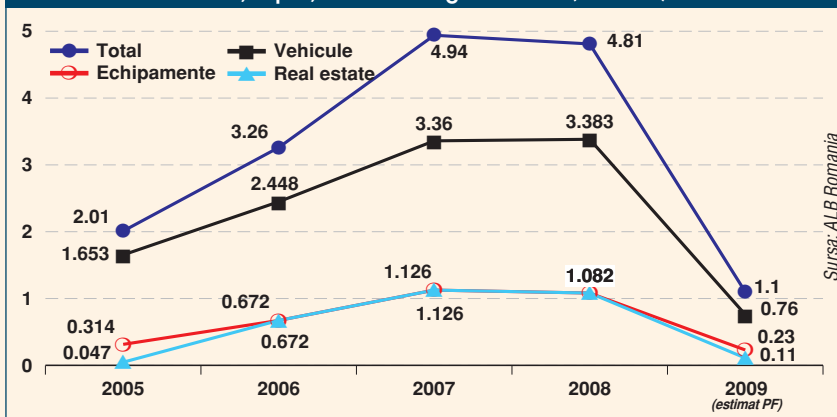
Oportunitatea unor astfel de finanțări este sesizată și de alți jucători din piață. „Cred că segmentul finanțărilor în leasing pentru aparate medicale va crește în 2010. Am avut vânzări de 1,5-2 milioane euro și sperăm ca pe viitor să ajungem la o dublare a acestora. Înainte de a găsi banii, problema este acum cine are curajul să facă investiții”, punctează directorul general Dan Dănăilă.

Există companii, precum Impuls-Leasing, care finanțează inclusiv firme medicale la început de activitate, cu mențiunea că trebuie analizat doctorul din spatele afacerii, dacă acesta are prestigiu și poate atrage clienți, amplasarea cabinetului ș.a.

## Leasing pentru agricultori

Unele produse vin să acopere domenii de nișă: agricultura și sectorul medical. Oferta pentru agri-

Evoluția pieței de leasing financiar (mld.euro)



## Principalii operatori de leasing financiar – alți indicatori

	Soldul contractelor		Total active	Capital social		Număr clienți		Număr angajați		Rețea	
	2009 (la 31.12)	2008 (la 31.12)	2009 (la 31.12)	2009 (la 31.12)		2009 (la 31.12)	2008 (la 31.12)	2009 La 31.12)	2008 (la 31.12)	2009 (la 31.12)	2008 (la 31.12)
	(mil. euro)	(mil. euro)	(mil. euro)	(mil. euro)	(mil. lei)						
UniCredit Leasing Corporation IFN	n/a	715,71	n/a								16
BCR Leasing IFN	526,4	606,3	645,19	4,8		23.498	25.234	135	157	22	29
Porsche Leasing Romania IFN	377	485	n/a	11,5		46.360	49.008	87	91	n/a	n/a
Afin Leasing IFN	n/a	n/a	n/a	n/a		n/a	100	n/a	n/a	0	0
IMPULS-Leasing Romania IFN					0,68	26.446	22.003	74	106	9	9
BRD Sogelease IFN	n/a	350,17	n/a	9		n/a	n/a	103	99	16 reprezentanți zonali	
VB Leasing Romania IFN	174,123	251,276	231.677	1,022		17.902	22.102	129	145	12	12
NBG Leasing IFN	213,94	276,76		9,956		7.541	9.136	76	77	6	8
RCI Leasing Romania IFN	198,799	271,725				6.077	18.917	83	91	137	137
EFG Leasing IFN	182,193	221,456	226,096	45,55		1.687	1.979	53	60	6	8

SC: soldul contractelor.

Sursa: companiile de leasing financiar