

Accent pe vânzarea reposesiilor și segmente noi de piață

Cristiana SĂNDULESCU

După șocul resimțit în 2009, când prăbușirea economiei a generat un val de datornici aflați în imposibilitatea de a-și plăti ratele, firmele de leasing și-au regândit strategia de piață și analizează cu mai multă atenție toate cererile de finanțare. Profilul clientului este indicatorul principal, indiferent de domeniul de activitate în care acesta activează, dar este adevărat că sunt anumite segmente care se bucură în prezent de o mai mare încredere decât altele. Este vorba de agricultură, echipamente medicale sau proiecte privind energia regenerabilă. În același timp, vânzarea vehiculelor și echipamentelor provenite din reposesii a fost și rămâne o prioritate, în condițiile în care flotele de second-hand sunt încă destul de mari.

Deși statisticile pentru anul trecut nu sunt încă finalizate, reprezentanții companiilor de leasing sunt de părere că în 2010 piața de profil a înregistrat al doilea an de scădere (situându-se în jurul a circa un miliard de euro), după ce în 2009 fusese cu 74% mai mică decât în anul precedent (1,25 miliarde, față de 4,81). Cifrele confirmă faptul că leasingul se află printre domeniile cele mai afectate de situația economică actuală, în condițiile în care vânzarea de vehicule, construcțiile sau piața imobiliară nu au reușit să își revină suficient în 2010 pentru a determina volume mai consistente de finanțare. Chiar dacă au existat și domenii care au fost pe plus anul trecut - echipamentele medicale, agricultura, energia regenerabilă etc. - acestea nu au putut compensa scăderea înregistrată pe segmentele considerate tradiționale.

După încă un an de criză, companiile de leasing și-au revizuit strategiile și resursele, concentrându-se pe recuperarea banilor blocați în flotele de vehicule și echipamente reposedate în ultimii doi ani.

Pentru 2011 există atât prognoze

mai rezervate, care speră cel mult într-o menținere la nivelul din 2010, și care se bazează pe decalajul de timp necesar pieței de leasing pentru a oglindi un reviriment de circa 1,2% al economiei, cât și prognoze mai optimiste, care mizează pe o creștere cu circa 20% și pe un reviriment economic de până la 2,5%. Optimismul se bazează pe tendința pozitivă a

*Bogdan Speteanu, director general
BCR Leasing*



exporturilor, pe posibilitatea demarării unor proiecte de infrastructură, mediu și agricultură sau a unor proiecte finanțate prin fonduri UE, care să deblocheze cererea din industrie.

BCR Leasing speră că redresarea economică așteptată pentru acest an se va face simțită și pe segmentul de finanțare. Compania și-a menținut o ofertă financiară pe parcursul anului trecut, fără să crească dobânda. „S-a acordat însă o atenție specială calității portofoliului și particularizării ofertei în funcție de specificul proiectului și capacitatea de rambursare a fiecărui client. Eforturile de diminuare a riscului s-au canalizat pe două direcții: orientarea către activitatea de bază a clienților (segmentul auto a reprezentat aproape 90% din portofoliul BCR Leasing IFN, având drept componentă majoritară finanțarea automobilelor - 73%), respectiv aplicarea unor criterii de eligibilitate care să preîntâmpine riscul de neplată pentru clienții noi. În același timp, acordăm beneficii suplimentare clienților noștri sau ai băncii, cu istoric de plată bun. Aceștia le oferim condiții speciale de finanțare, care să stimuleze dezvoltarea unor parteneriate comerciale pe termen lung”, a arătat

Bogdan Speteanu, director general BCR Leasing.

Colaborare strânsă cu banca

În toamna anului trecut, BCR Leasing a implementat o nouă strategie de cross-selling, în colaborare cu BCR. În baza acesteia, produsele BCR Leasing vor putea fi accesate de clienții corporativi și prin intermediul sucursalelor BCR. Tot către finele anului trecut, BCR Leasing a derulat o campanie de anulare a penalităților de întârziere, în anumite condiții, pentru a încuraja responsabilizarea clienților și procesul de colectare a debitelor.

Începând cu iulie 2010, rata de fluidizare a stocului a crescut, volumul vânzărilor din stoc depășind aproape de două ori intrările. Modificarea taxei de primă înmatriculare va favoriza în continuare diminuarea stocurilor, este de părere Speteanu, pentru că cele mai multe vehicule deținute de firmele de leasing sunt deja înmatriculate. Pentru utilitate și echipamente s-au obținut rezultate bune mai ales prin vânzări en gros pe piețe externe. O altă tendință pozitivă o reprezintă coagularea unei piețe B2B a bunurilor second-hand în România, dublată de îmbunătățirea colaborării firmelor de leasing cu parcurile logistice și dealerii. „Există încă un anumit volum de recuperare, a cărui tendință descrescătoare ne indică evoluția către nivelul de stabilizare. Cred că în acest moment putem vorbi argumentat despre o tendință de așezare a pieței.”

Portofoliul BCR Leasing este orientat către principalul segment al pieței de leasing, cel auto. Astfel, în 2010, segmentul auto a reprezentat aproape 90% din finanțările acordate, iar echipamentele, 10%. După volumul finanțărilor, configurația clienților include circa 6% persoane fizice, 4% persoane fizice autorizate și

90% clienți corporativi.

„În 2011 ne pregătim cu mai multe campanii tactice, vom lansa mai multe produse, iar fiecare astfel de lansare va fi precedată de o promoție ce va include un pachet special de avantaje pentru clienți”, a mai declarat directorul BCR Leasing.

Vânzare de reposesii pe bandă rulantă

Pentru **Raiffeisen Leasing**, 2010 a fost un an bun, profitabil, cu creștere importantă față de cel precedent. „Trebuie precizat însă că 2009 a fost aparte. Atunci nu ne-am concentrat pe diversificarea domeniilor finanțate, ci pe rafinarea metodelor de recuperare și revânzare, deoarece pierderea noastră de aici venea. Decizia de la acel moment a fost corectă, pentru că în 2010 am avut cea mai eficientă activitate de revânzare a bunurilor reposedate, astfel că, în ciuda stocurilor mari de vehicule pe care le-am preluat, am ajuns să mai avem doar 95 de unități. Cea mai mare pondere din vehiculele reposedate au reprezentat-o camioanele și semiremorcile, dar am reușit să vindem multe dintre ele.

În continuare, din cele rămase, aproximativ 25% sunt tot din acest domeniu. Eficiența în termeni de revânzare a stocurilor s-a datorat creării unei strategii clare, dar și schimbării echipei, menținând, în același timp, o legătură strânsă cu platforma de internet creată de Raiffeisen la nivel internațional și dedicată valorificării bunurilor reposedate.

De altfel, în prima jumătate a lui 2010, vehiculele au fost vândute exclusiv pe piețele externe, iar în total, comparativ cu piața internă, ponderea a fost de 70/30% în favoarea primelor. Cele mai multe achiziții au fost făcute din Polonia și Olanda. Nu în ultimul rând, au fost schimbate parcurile auto unde am stocat mașinile, astfel încât să beneficieze de o



Felix Daniliuc, director general Raiffeisen Leasing

vizibilitate mai bună și, cel mai important, să se mențină într-o stare optimă de funcționare”, a explicat Felix Daniliuc, director general Raiffeisen Leasing.

Produsul propus la revânzarea vehiculelor reposedate a fost „re-leasing”, dar numai 10% din vânzări au fost făcute cu finanțare, clienții preferând să achite cu bani gheață. „Am avut situații când am vândut chiar în profit, fiind compensate pierderile provocate de alte bunuri”, a mai arătat directorul Raiffeisen Leasing.

Acesta a atras atenția asupra deficiențelor cadrului legislativ, care în ultimii doi ani mai mult a pus bețe în roate companiilor de finanțare. Astfel, ordonanța 42/2009 precizează că executarea silită se poate face doar cu hotărâre judecătorească și în cazul societăților de leasing, deși acestea sunt proprietarii bunurilor. Procedura de recuperare a bunului este îngreunată nejustificat.

„Plătim prețul unei reacții întârziate în educarea pieței. Foarte mult timp s-a trăit cu impresia că o firmă de leasing este total expusă și se află la mâna clienților. Aceștia au ignorat faptul că au încheiat un contract și că au obligații.

Raiffeisen Leasing a fost printre primele companii care au avut o altă strategie în ceea ce-i privește pe rău ▶

Call center: 021.301.48.48 www.brdleasing.ro



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

BRD
Sogelease
Leasing pur și simplu

► platnici. Am hotărât să devenim agresivi, cu toate demersurile pentru recuperarea produselor în momentul în care clienții au refuzat să discute renegocierea contractului. Am citat în instanță inclusiv fidejursorii, iar lucrurile au început să se îmbunătățească atunci când rău-platnicii au constatat că nu ne jucăm.”

Calitate și nu cantitate

În 2010, Raiffeisen Leasing a derulat mai multe campanii de fidelizare a clienților. Astfel, celor care au avut un comportament exemplar la plată în 2009 și 2010 li s-a oferit posibilitatea să își facă un leasing nou cu o dobândă de 5% pentru primele cinci luni de contract.

Campaniile împreună cu furnizorii de vehicule sunt analizate foarte bine, pentru că „nu mai suntem la momentul în care ne dorim volume cu orice preț. Furnizorul respectiv este interesant să vândă, dar noi intrăm într-o colaborare pe termen lung cu clientul, iar cel mai important lucru este analiza calitativă a profilului clientului, alături de indicatorii financiari ai acestuia”, a mai precizat Daniliuc.

Din punct de vedere al riscului, acest departament a fost integrat în cel al băncii, astfel încât să existe o viziune comună cu a băncii. În acest context a fost adus un plus de prudență, printr-o analiză calitativă a profilului clientului, separat de indicatorii financiari.

În 2011, Raiffeisen Leasing se va concentra pe finalizarea revânzării stocurilor de vehicule și echipamente reposedate, în paralel cu încurajarea intrării pe domenii noi de activitate. Ponderea cea mai mare va rămâne însă tot pe autovehicule (60-70% din totalul contractelor). Anul trecut, 47% din volume au fost reprezentate de finanțarea vehiculelor, 41%, a echipamentelor, iar restul, de sectorul imobiliar.

Creșterea procentuală pentru acesta din urmă se datorează comprimării volumelor pe vehicule, nivelul rămânând aproximativ același. „Au fost cereri din sectorul imobiliar, dar nu vrem să încurajăm excesiv acest

domeniu, pentru că nu îl vedem de viitor pentru noi. Avem, desigur, clienți strategici, cu care avem un istoric, sau clienți comuni cu banca. Piața românească are potențial, astfel că suntem încurajați de grupul Raiffeisen să ne dezvoltăm în continuare, pentru a ajunge la o cotă de piață de două cifre”, a mai precizat directorul Raiffeisen Leasing.

Asigurarea Gap, acum pentru autoturisme

UniCredit Leasing și-a îndeplinit obiectivele în termeni de profit, mai puțin în ceea ce privește volumele de vânzări, unde se stabilise un target ambițios pentru un an de criză, potrivit Antoanetei Curteanu, CEO UniCredit Leasing. Tot în 2010, compania a schimbat complet sistemul informatic: este vorba de un sistem nou, EuroLeasing, cu structură modulară, pentru care România este țară pilot, urmând să fie preluat și de celelalte reprezentanțe UniCredit Leasing din Europa. „Nu a fost ușor să mutăm 35.000 de clienți cu toate contractele și informațiile aferente într-un sistem cu totul nou, dar avantajele sunt evidente. În plus, ne-am pregătit pentru creșterea pe care o anticipăm pentru acest an”.

Anul trecut, UniCredit Leasing și-a menținut condițiile de finanțare, dar a devenit mai prudent, mai ales că în 2010 s-a confruntat cu un număr dublu de fraude comparativ cu anul precedent. Caracteristica ofertei s-a păstrat, plus că au mai fost făcute promoții pentru anumite categorii de produse sau prin colaborări cu diverși furnizori. „De exemplu, avem parteneriatul cu Ford pe segmentul utilităților, prin conceptul Ford Leasing, unde, în funcție de particularitățile contractului, dobânda poate ajunge la 7,9%. Iar cu Volvo Trucks sau Schmitz avem tot timpul oferte foarte bune, cu negocierea condițiilor contractuale de la caz la caz. În analizarea fiecărui dosar contează însă profilul de risc al clientului și istoricul pe care îl avem cu acesta. Astfel, avansul standard perceput este de 15-20%, cu o dobândă influențată de indicatorii financiari ai clientului



Antoaneta Curteanu, CEO UniCredit Leasing

(poate ajunge până la maximum 9%).

În 2010 am venit cu o ofertă interesantă în ceea ce privește asigurarea, respectiv acordăm o asigurare de tip «gap». În cazul unei daune totale a vehiculului, pe lângă despăgubirea casco, UniCredit Leasing oferă diferența până la valoarea de nou a produsului. Pentru început, oferta este valabilă doar pentru autoturisme”, a arătat Curteanu.

Sale and lease back pentru sectorul imobiliar

În 2010, pentru a compensa scăderile înregistrate la bunurile finanțate în mod tradițional, UniCredit Leasing a diversificat portofoliul de produse și clienți (pe agricultură, real-estate și sectorul medical). În plus, produsul „campion” în 2010 a fost reprezentat de proiectele de energie regenerabilă, pentru care s-au concretizat două contracte de finanțare. „Am primit expertiza din partea sediului central de la Viena și sperăm ca anul acesta să se continue proiectele de parcuri eoliene. De asemenea, ne interesează dezvoltarea de produse structurate împreună cu banca pentru clienții comuni. Suntem foarte interesați de sectorul medical privat, respectiv de finanțarea de echipamente, dar și de segmentul imobiliar - clădiri de birouri. Pentru acesta din urmă, deși nu mai există expansiunea de dinainte de criză, putem veni cu soluții pentru proiecte deja existente, prin sale and lease back (pentru spații de depozitare, hoteluri etc.).

Astfel, dezvoltatorii care au rămas fără bani pot primi o injecție de

ca-pital pentru a-și finaliza proiectele sau pentru a investi în afacerea principală. La finalul contractului de sale and lease back, dezvoltatorul respectiv își recuperează bunul care a făcut obiectul contractului. Desigur, trebuie să vorbim de proiecte fezabile, care să aducă venituri, iar din numărul mare de dosare analizate destul de puține sunt aprobate. Profilul clientului și activitatea desfășurată sunt esențiale în analiza dosarului. La ora actuală, segmentul imobiliar reprezintă sub 10% din totalul portofoliului, dar se intenționează creșterea acestei ponderi”, a explicat CEO UniCredit Leasing.

Și în sectorul public se întrevide o nevoie mare de finanțare, compania așteptând anunțul de licitație pentru a putea veni cu propuneri financiare.

În transporturi, riscul se poate controla prudent. La nivelul întregului portofoliu UniCredit Leasing, segmentul auto a scăzut din punct de vedere procentual și va scădea în continuare, cu toate că se așteaptă revigorarea acestui segment de piață, din cauza faptului că în ultimii doi ani nu prea s-au făcut investiții, chiar dacă unii clienți aveau capacitate financiară, ei preferând să aștepte evoluția pieței. De altfel, pe segmentul vehiculelor comerciale, rata de „default” a contractului e foarte mică.

Pe segmentul vehiculelor reposedate se constată un progres, dar rata de revânzare a acestora nu este la nivelul dorit. „Însă am reușit să ne organizăm bine și să facem cunoscută oferta în piață. Este adevărat că 90% dintre vehicule se vând în continuare în pierdere. Putem spune că se constată o ușoară scădere a ritmului de reposedare de vehicule, dar numărul este încă mare.”

Analizarea dosarului pentru contractele de achiziție de vehicule comerciale durează aproximativ o săptămână, dar poate diferi de la caz la

caz. Pentru valorile mai mari de finanțare, ce depășesc competența locală, se cere expertiza biroului din Viena, dar, chiar și așa, deciziile se iau rapid. Deși febra achizițiilor nu mai este la nivelul anilor 2007-2008, presiunea pe timp din partea clienților există, așa cum există și o presiune asupra prețurilor. Dar UniCredit Leasing nu dă curs ofertelor de dumping. De altfel, în analiza oricărui dosar se ține cont de indicatorul «Economic Value Added», care se referă la câștigul pentru companie pe care îl aduce un anumit contract. Iar dacă acest indicator este negativ se renunță la aprobarea dosarului. „Dacă doar prețul contează, nu este o tranzacție pe care ne-o dorim.”

Proiecte împreună cu BEI

BRD Sogelease s-a concentrat în 2010 asupra tranzacțiilor cu potențial și cu risc de contrapartidă scăzut. În același timp, compania a propus clienților actuali și potențiali scheme de finanțare relaxată, ce includ perioadă de grație, prelungirea/rescadențarea contractului de leasing etc.

Anul trecut, BRD Sogelease a derulat mai multe campanii comerciale, însă, comparativ cu ultimii ani, 2010 a fost destul de timid, potrivit directorului general, Vorles Morlot. „Am realizat cu succes o campanie de finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii, în cadrul unui împrumut realizat de BEI (Banca Europeană de Investiții). Scopul împrumutului a fost tocmai reducerea impactului crizei economice, permițând accesul IMM-urilor la fonduri avantajoase. Proiectul a fost finalizat în 2010 și sperăm să îl reluăm în acest an. Fiecare industrie poartă propria parte de risc și este mai degrabă dificil să menționăm care sunt activitățile cu risc scăzut. Cu toate acestea, este evident că o serie de sectoare precum construcțiile, distribuția și imobiliarele și-au diminuat substanțial activitatea.”



Vorles Morlot, director general BRD Sogelease

Tot în 2011, compania va încuraja sectoarele de activitate cele mai atractive - domeniul medical și agricultura - dar și pe cel imobiliar, pentru acesta din urmă oferind contracte de sale and lease back. „Acest produs constituie o posibilitate de a obține lichidități într-o perioadă mai puțin favorabilă. Estimăm că piața imobiliară se va stabili în perioada următoare. Cel mai important este ca potențialii clienți și cei actuali să ia decizii de finanțare fiind conștienți de potențialul pieței și al consecințelor pe care o asemenea relație contractuală o impune.”

În septembrie 2010, portofoliul BRD Sogelease era compus din 54% vehicule, 43% echipamente, 3% imobiliar, cu o distribuție echilibrată în ceea ce privește riscul de finanțare. De altfel, anul trecut, BRD Sogelease și-a îmbunătățit procesul de recuperare și revalorificare al activelor aferente contractelor reziliate.

În ciuda prudenței pe care toate firmele de leasing o invocă, grosul contractelor au fost și vor rămâne cele pentru achiziția de vehicule. Principalii finanțatori sunt mai optimiști în ceea ce privește 2011, mai ales că au mai epuizat din stocurile sufocante de reposesii, astfel că există disponibilitate pentru susținerea înnoirii parcului național de transport. ■

Call center: 021.301.48.48 www.brdleasing.ro



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

BRD
Sogelease
Leasing pur și simplu