

BRD Sogelease - un partener de cursă lungă

BRD Sogelease IFN S.A. este subsidiara de leasing a societății BRD - Groupe Société Générale, ca mărime a doua bancă comercială din România. Încă de la înființarea sa în 2001, BRD Sogelease IFN S.A. s-a dovedit a fi un partener solid, asigurând interesele și nevoile financiare ale unei game largi de clienți, precum marile corporații, întreprinderile mici și mijlocii, persoane desfășurând profesii liberale și persoane fizice.

Calitățile sale de partener financiar de încredere sunt confirmate odată cu încheierea anului fiscal 2010. BRD Sogelease IFN S.A. a anunțat că a încheiat în 2010 peste 1.400 de contracte, cu o valoare a bunurilor finanțate de 99 milioane euro, în creștere cu 35% față de anul 2009. Conform datelor oficiale, structura portofoliului aferentă producției BRD

Sogelease IFN S.A. la 31 decembrie 2010 era: 32% vehicule, 53% echipamente și 15% imobiliare, cu o distribuție echilibrată în ceea ce privește riscul de finanțare. În contextul reducerii nivelului finanțării și al rearanjării portofoliului de bunuri achiziționate în sistem leasing, BRD Sogelease și-a consolidat poziția de piață, situându-se în topul primilor 3 jucători ai pieței de leasing.

Directorul General al BRD Sogelease, Vorles Morlot, este optimist în ceea ce privește anul 2011:

„Considerăm că este esențial să ne susținem atât clienții, cât și furnizorii, și credem că numai concentrându-ne împreună eforturile și adaptând facilitățile financiare existente la nevoile pieței vom putea traversa această perioadă dificilă.



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

Pentru anul în curs, strategia noastră urmărește conservarea portofoliului existent, încheierea de noi contracte de leasing și lansarea unor noi produse prin perfectarea de parteneriate de afaceri cu dealeri și furnizori de bunuri”.

Și deoarece BRD Sogelease este puternic implicată în activitățile de leasing din domeniul utilajelor și mașinilor pentru construcții, domnul Morlot a acordat un interviu în exclusivitate pentru cititorii noștri. Noi am dorit să aflăm în primul rând dacă vom asista la o relaxare a politicilor de leasing în acest an, pe fondul unui optimism moderat în ceea ce privește creșterea economiei naționale

Mașini&Utilaje: Intenționați să realizați anumite schimbări anul acesta în politica de leasing? Este bine știut că, în general, comparativ cu anii 2007-2008, condițiile impuse de către toate societățile de leasing de pe piața din România sunt mai dure.

Vorles Morlot: În 2007-2008 bussines-ul mergea mai bine, era mai ușor, și se înregistra un boom economic în sectoare precum cel imobiliar sau cel al construcțiilor. Societățile de leasing contribuiau la această creștere prin finanțarea tuturor tipurilor de bunuri. Acum este mai dificil de realizat acest lucru, este mai complicat, dar misiunea noastră este să participăm la creșterea și dezvoltarea economiei, luând însă în calcul riscurile. Și în cazul instituțiilor de leasing trebuie să luăm în calcul care sunt riscurile atunci când finanțăm un bun și ce facem cu acel bun la finalul contractului sau în timpul derulării acestuia. Dar misiunea rămâne aceea de a participa la dezvoltarea economică. Politica noastră nu se schimbă, dar luăm în calcul riscul de contrapartidă, risc aplicat pentru toate instituțiile financiare, fie ele societăți de leasing, bănci sau instituții financiare. Riscul de credit în această perioadă este mai mare, deoarece societățile pot întâmpina dificultăți mai ușor decât în perioadele de creștere economică.



M&U: În acest an va avea loc o contracție a pieței de leasing, având în vedere că majoritatea contractelor de finanțare din anii de boom economic, 2007-2008 se vor încheia în mod natural. Cum veți contrabalansa acest fapt, care nu are nici o legătură cu criza economică, dar care vine într-un moment greu al pieței?

V.M: Da, așa este, sunt contracte demarate în anii 2007-2008 care se încheie anul acesta. Ceea ce este important acum este să reînnoim aceste contracte și să încheiem noi contracte. Trebuie să ne menținem la același nivel de finanțare, într-o conjunctură mai puțin favorabilă comparativ cu anii anteriori. Avem nevoie de noi contracte, deși condițiile pieței nu sunt dintre cele mai bune și aici trebuie să dăm dovadă de inteligență și să găsim soluții și noi parteneriate.

În ceea ce privește sectorul construcțiilor, a avut loc o creștere explozivă în 2007-2008, urmată de o perioadă mai dificilă. Atunci când se vor relua investițiile în domeniul imobiliar, în renovări, deschiderea de noi șantiere pentru construcția de locuințe, vom participa ca și instituție financiară.

M&U: Credeți că anunțul Guvernului în ceea ce privește intenția de a face investiții masive în infrastructură va avea un efect direct asupra acestei piețe a construcțiilor?

V.M: Da, aceasta este o oportunitate pentru companiile de leasing, pentru că acele firme care vor participa la programul de construcții vor avea nevoie de echipamente și cineva trebuie să finanțeze toate acele utilaje. De asemenea putem finanța și subcontractorii, firmele românești care participă la proiecte, care utilizează acest gen de echipamente și care prezintă astfel, din punctul nostru de vedere, un risc redus.

M&U: Există vreo diferență între leasingul pentru firmele de construcții, pentru industria de construcții și firmele de transport comercial spre exemplu?

V.M: Avem o parte de finanțare exclusiv pentru sectorul imobiliar și avem o parte de finanțare care pornește de la autocamioane, autobuze, camioane pentru șantier, vehicule comerciale mici sau materiale de construcții. Finanțăm firme de talie mijlocie, firme importante românești sau multinaționale. Majoritatea clienților noștri sunt din mediul corporate.

Call center: 021.301.48.48 www.brdleasing.ro



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

