

Ne recomandăm:

BRD Sogelease IFN S.A.

"full - liner"

Modelul de afaceri promovat de BRD Sogelease IFN S.A. are în vedere finanțarea unui spectru larg de bunuri.

2008: BRD Sogelease IFN țintește TOP 3

BRD Sogelease IFN SA este un nume bine cunoscut pentru piața din România, fiind filiala de leasing financiar a grupului BRD Societe Generale. Orientarea portofoliului său de firme spre autovehicule comerciale și echipamente este clară, acestea formând 61% din totalul activelor finanțate. Comparativ cu anul 2006, modificările survenite în 2007 în structura portofoliului BRD Sogelease IFN au urmat tendințele pieței, prin scăderea cu 4% a ponderii autoturismelor și creșterea sectorului de echipamente pentru construcții.



Jean-Claude Boloux, director general: „Construcțiile reprezintă axa noastră de dezvoltare”

Pentru anul 2008 BRD Sogelease IFN își propune o menținere a ritmului ascendent înregistrat anul trecut, intenția sa fiind să intre în acest an în topul primelor 3 firme de leasing afiliate unor instituții financiar-bancare.

Domnul Jean-Claude Boloux, Director General al BRD Sogelease IFN SA are o experiență de peste 40 de ani în cadrul Grupului Société Générale, din care 25 petrecuți în rețeaua din afara Franței. Astfel, a detinut în perioada 2003 – 2007 poziția de Director General al Société Générale Cipru. La venirea sa în luna octombrie anul trecut în fruntea societății de leasing din România, domnia sa a declarat că intenționează să promoveze noi produse, noi concepte, în paralel cu îmbunătățirea continuă a calității relației cu clienții companiei. Astfel, până la sfârșitul anului, BRD Sogelease IFN va avea 18 reprezentanți regionali care vor acoperi întreg teritoriul țării.

Jean-Claude Boloux,
director general:
„Construcțiile reprezintă axa noastră de dezvoltare”

Mașini și Utilaje: Care este orientarea portofoliului de clienți, în funcție de produsele finanțate?



TelVerde: 0800 803 803
www.brd.ro/sogelease

 **BRD**
Sogelease

Leasing pe înțelesul tuturor

OFERTE PERSONALIZATE ȘI ACCESIBILITATE

Jean-Claude Boloux: În ceea ce privește structura portofoliului, observăm că vehiculele comerciale au un procent ridicat, mai mult de 45%, iar echipamentele de construcții se situează la același nivel cu autoturismele, 19% respectiv 16%.

M&U: Cum se desfășoară procedura de analiză a dosarelor de finanțare?

JCB: Analiza dosarelor se face după anumite criterii specifice, care se aplică în egală măsură tuturor clienților. Însă, în contextul relației speciale pe care o avem cu banca mamă, dacă discutăm despre un client aflat în portofoliul BRD, lucrurile devin mai simple.

M&U: În cât timp un client poate primi un răspuns, din momentul depunerii dosarului de leasing?

JCB: Un dosar al unui client nou în general este gata în maxim două săptămâni, în funcție de complexitatea tranzacției. Dar dacă este deja client BRD, uneori poate dura chiar mai puțin. Am introdus un sistem automatizat de scoring. Dacă este un echipament care corespunde scoringului standard, nu există nici o problemă și finanțarea se obține imediat. Ulterior, întocmirea contractului este o chestiune de 24 de ore.

M&U: Care sunt criteriile de acordare a liniei de finanțare?

JCB: În primul rând bunul în sine. Activitatea de leasing se bazează pe bucurile finanțate, întrucât noi suntem proprietarii acestora. Bunul trebuie să fie identificabil, trebuie să știm despre ce este vorba și mai ales, trebuie să aibă o valoare de piață. Apoi elementele financiare ale clientului, să știm dacă este capabil să facă față obligațiilor financiare, este o chestiune de cash-flow.

M&U: În România în ultimul an, s-a dezvoltat mult activitatea de închiriere a utilajelor, care este foarte apropiată de leasingul operațional. Ce ne puteți spune despre acest fenomen?

JCB: Legislația a avut o evoluție lentă în ceea ce privește leasingul. În urmă cu 2-3 ani leasingul financiar era bine reglementat, iar acum legislația a restrâns posibilitățile companiilor de leasing financiar. Există foarte

mulți clienți, care nu știu ce este leasingul operațional și că acesta oferă facilități fiscale pe care cel financiar nu le poate oferi. Avem cereri de la clienți care preferă acest tip de finanțare. În acest sens, avem o societate de leasing operațional pentru vehicule comerciale și echipamente.

M&U: Oferiți leasing operațional pentru firmele din domeniul construcțiilor?

JCB: Așa cum menționam anterior, avem o societate de leasing operațional și oferim acest produs în măsura în care acesta se potrivește nevoilor clientului.

M&U: Care sunt planurile de acțiune ale BRD Sogelease IFN SA pentru perioada următoare?

JCB: Pentru anul 2008 vă pot spune că previziunile se mențin pe aceeași linie cu cele ale anilor trecuți. Ne vom intensifica activitatea în domeniul construcțiilor, finanțând echipamente și vehicule mai sofisticate. Avem câteva proiecte în derulare, legate de activitatea de construcții, precum și alte proiecte legate de finanțarea sectorului industrial. Acestea sunt domenii spre care ne îndreptăm atenția.

M&U: Discutând cu reprezentanții firmelor mici, unele s-au plâns de faptul că instituțiile financiare nu le oferă sprijinul de care au nevoie, tocmai pentru că sunt mici. BRD Sogelease are o politică în acest sens?

JCB: Nu avem o selecție a clientelei, avem clienți mici care lucrează foarte bine și care nu au nici o problemă cu plățile. Avem un sistem pentru „tranzacțiile cu volum mic”, pentru clienții. Pe lângă finanțările pentru vehicule și echipamente, ne pregătim să abordăm și segmentul profesiunilor libere. Desigur, nu putem analiza un cabinet medical în aceeași manieră în care facem analiza unei întreprinderi, dar ne vom adapta. De asemenea, pentru o firmă mică, cu probleme financiare, care nu poate achita avansul integral la semnarea contractului de leasing, putem accepta plata eșalonată a acestuia. Ne putem adapta. Dacă într-adevăr clientul este de calitate, fără probleme, nu avem nici un motiv să nu-i acordăm finanțarea.

Grupurile BRD Constanța, BRD Galați:
Tel.: 0241 508 681
Fax: 0241 508 646
E-mail: constanta.sogelease@brd.ro

Grupul BRD Cluj:
Tel.: 0264 405 130
Fax: 0264 405 107
E-mail: cluj.sogelease@brd.ro

Grupul BRD Baia Mare:
Tel.: 0264 405 130
Fax: 0264 405 107
E-mail: baiamare.sogelease@brd.ro

Grupul BRD Sibiu:
Tel.: 0269 240 590
Fax: 0269 240 151
E-mail: sibiu.sogelease@brd.ro

Grupurile BRD Brașov, BRD Târgu Mureș:
Tel.: 0268 301 270
Fax: 0268 301 270
E-mail: brasov.sogelease@brd.ro

Grupul BRD Ploiești:
Tel.: 0244 595 610
Fax: 0244 515 765
E-mail: ploiesti.sogelease@brd.ro

Grupurile BRD Craiova, BRD Pitești:
Tel.: 0248 218 803/ int. 220
Fax: 0248 221 273
E-mail: pitesti.sogelease@brd.ro

Grupurile BRD Iași, BRD Piatra Neamț:
Tel.: 0232 213 050
Fax: 0232 256 305
E-mail: iasi.sogelease@brd.ro

Grupul BRD Bacău:
Tel.: 0234 207 745
Fax: 0234 510 576
E-mail: bacau.sogelease@brd.ro

Grupurile BRD Timișoara, BRD Drobeta Turnu Severin:
Tel.: 0256 302 106
Fax: 0256 302 107
E-mail: timisoara.sogelease@brd.ro

Grupurile BRD Valahia, BRD Unirea:
Tel.: 021 301 41 11
Fax: 021 301 42 90
E-mail: bucuresti.sogelease@brd.ro

Grupurile BRD Dorobanți, BRD SMCC:
Tel.: 021 301 41 18
Fax: 021 301 42 90
E-mail: bucuresti.sogelease@brd.ro

Grupul BRD Academiei:
Tel.: 021 301 41 28
Fax: 021 301 42 90
E-mail: bucuresti.sogelease@brd.ro

BRD SOGELEASE IFN S.A.
Sediul Central - Turnu BRD
B-dul Ion Mihalache, nr. 1-7, etaj 12, sector 1, București
Tel.: 021 301 41 00; 301 41 88
Fax: 021 301 41 04; 301 41 05
E-mail: brd.sogelease@brd.ro; www.brd.ro/sogelease

 **BRD**
Sogelease

Leasing pe înțelesul tuturor