

Am creat o companie în care angajații și-au trăit o viață

Interviu cu Răzvan Diaconescu, Director General, IMPULS-Leasing România

Într-o piață în care concurența jucătorilor s-a ascuțit în ultimii ani, iar calitatea și rapiditatea serviciilor, inclusiv de finanțare, este o condiție primordială, experiența și profesionalismul fac diferența. La trei decenii de leasing pe plan local, am stat de vorbă cu cel mai longeviv director general al unei companii locale de leasing financiar – Răzvan Diaconescu – care a rememorat pentru revista noastră drumul parcurs de IMPULS-Leasing România de la înființare și până astăzi, precum și al pieței în care aceasta activează de 17 ani. Subiectul său de suflet în relația cu compania pe care o conduce este la ora actuală digitalizarea, pentru care a investit timp și resurse, și care își arată deja roadele în practica de finanțare.



De la un an la altul, compania în fruntea căreia vă aflați încă de la începuturile sale a cunoscut o evoluție constantă. Ce a reprezentat anul 2024 pentru business-ul IMPULS – Leasing?

Și în 2024, ne-am concentrat pe ceea ce știm noi mai bine să finanțăm – autovehicule. Am creat produse de finanțare specifice fiecărui partener de-al nostru și, în același timp,

am încercat să satisfacem cerințele clienților. Acest lucru ne-a asigurat o bază solidă de finanțare, pe care am dezvoltat-o și în decursul acestui an.

În 2024, ne-am atins țintele stabilite la începutul anului, am avut o creștere de 10%, atât numeric cât și valoric raportat la contractele noi, peste ceea ce am bugetat inițial. Față de 2023, creșterea este de 15%. Valoarea medie a unui contract încheiat în 2024 a fost la același nivel cu cea din 2023. Principalele pârghii pentru o astfel de evoluție au constituit automatizarea și digitalizarea proceselor de finanțare, care ne-au ajutat în primul rând să procesăm mai multe dosare. Apoi, am încheiat noi parteneriate, unul dintre acestea fiind cel cu importatorul de mașini din China (MG), cu care vânzările în România au început în 2024. În același timp, am dezvoltat parteneriatele noastre de tradiție, am menținut forța de vânzări, ne-am concentrat în continuare pe finanțarea de autoturisme, camioane și semiremorci.

După cum ați dovedit, sunteți adeptul aplicării tehnologiei avansate și al inovației pentru eficientizarea proceselor interne și a relației cu clienții. În ce stadiu se află la ora actuală compania din acest punct de vedere?

Începând din anul 2023, IMPULS a intrat într-un proces de digitalizare continuă astfel

încât ne dorim să ajungem să răspundem instant atât la cerințele partenerilor noștri, cât și la dorințele clienților. În acest moment, peste 25% din business-ul nou se finanțează prin procese automatizate-digitale, iar trendul este crescător. Când am demarat acest proces am început cu partenerii noștri, care reprezentau peste o sută de entități la acea dată. La ora actuală cam 25% dintre partenerii operatorilor de leasing financiar din piață lucrează cu noi prin ChatBot-ul ILINCA. Motorul nostru de automatizare a ajuns acum să găsească soluții de finanțare adaptate clientului analizând 13 indicatori, precum avans, perioadă de leasing, grad de îndatorare ș.a. Procesul de automatizare a inclus, de asemenea, autentificarea datelor solicitantului de finanțare, trimiterea actelor necesare la client, conectarea și verificarea datelor financiare ale companiei la diferite instituții, iar mai nou asigurarea finanțării, pentru care clientul primește mai multe oferte din care poate alege. Cam 70% din contracte sunt semnate în prezent online, prin identificare video. Dorim să fim numărul unu în piață în ceea ce privește timpul de semnare a unui contract de leasing. În prezent, 75% din acest proces este deja funcțional. Pentru business-ul nostru, cred că și inteligența artificială poate ajuta la rapiditatea acordării răspunsului privind finanțarea către clientul nou și oferi suport pe întreaga durată a contractului de finanțare pentru clientul existent.

În ce stadiu se află proiectul ILINCA și cum se derulează acesta în prezent?

Proiectul ILINCA este în curs de a fi finalizat și urmează să-l implementăm la partenerii noștri. Încercăm astfel să închidem procesul de finanțare cât mai rapid pentru client și pentru partener (dealer).

Ce politică de costuri la leasing ați promovat în 2024 și ce estimări puteți face din acest punct de vedere pentru anul viitor?

În general, ne-am menținut politica de costuri astfel încât marjele de finanțare au fost constante pe parcursul anului 2024. De altfel, în piața locală de leasing costurile totale ale finanțării în leasing financiar variază, în funcție de oferta unei companii sau a alteia, între plus sau minus 5%, deci prețurile sunt aliniate. Prin urmare, atu-ul pentru un finanțator rămâne rapiditatea onorării cererii.

Finanțările în leasing de autoturisme în primele 9 luni din 2024 au fost mult mai reduse comparativ cu cele achiziționate cash. În opinia dumneavoastră, cum se explică acest lucru?

Ponderea leasingului în cadrul vânzărilor auto la nivel de piață locală a cunoscut o ușoară scădere în primele 9 luni ale acestui an. În ceea ce ne privește, vom analiza situația la sfârșitul anului, când vom putea avea o vedere de ansamblu.

Pentru 2025, luați în calcul posibilitatea unui declin al vânzărilor auto și implicit al finanțărilor de profil, pe fondul general de schimbări profunde ce au loc la nivel internațional în industria auto?

În general, ne așteptăm să apară o reorientare către mașinile electrice sau hibride în detrimentul motoarelor termice dar strategia noastră este să acoperim cu finanțare toate segmentele auto. În Europa, începând de anul viitor, vor exista niște taxări mari pentru autovehiculele cu motoare termice poluante, astfel încât producătorii vor fi nevoiți să împingă în față, ca vânzări, mașinile electrificate. Prin urmare, vor fi fabricate mai puține mașini cu motoare termice ceea ce va

conduce la o creștere a prețului de vânzare. Așadar, vor fi finanțate mai puține mașini dar mai scumpe. Pentru noi, anul viitor, ne așteptăm cam la aceeași valoare de finanțare de până acum, dar la un număr mai mic de contracte noi. La nivel de finanțare auto totală, cash-ul s-ar putea să scadă (mașinile fiind mai scumpe), iar importanța finanțării în leasing să crească, datorită prețului mai ridicat. Anul viitor, anticipăm că toate mașinile noi comercializate vor înregistra creșteri de prețuri între 10% și 15% pentru fiecare brand. Pentru noi, ca finanțator, va trebui să avem bani să ne finanțăm partenerii - și aici menționez că nu a existat nicio problemă de acest fel din 2007, când am intrat pe piață, și până astăzi - să ne automatizăm în continuare, să fim finanțatorul cel mai rapid și mai flexibil în relația cu clientul.

În actualele condiții, un portofoliu aproape monocolor, auto în proporție de circa 90%, nu implică totuși un risc crescut la nivel de finanțator?

Nu cred că vom fi afectați. Și dacă va exista o scădere aceasta va fi pentru toți jucătorii. Dacă ne uităm la statisticile Leaseurope, 70% din finanțările în leasing privesc sectorul autovehicule. Acesta este leasingul până la urmă. La nivelul grupului din care facem parte, lucrurile sunt diferite de la piață la piață. În Cehia, de exemplu, subsidiara grupului nostru se axează pe finanțări mari de echipamente de tot felul (de curând a fost finanțată o locomotivă, de exemplu), inclusiv în sectorul de real estate și nu are în atenție finanțări de retail. În ceea ce ne privește, ne vom menține orientarea de finanțare pentru că știm bine piața auto, o piață foarte competitivă, și avem în derulare parteneriate solide. Am acumulat experiență în revânzarea mașinilor recuperate, cu condiția să le găsești prețul corect. În prezent, peste 50% din total portofoliu IMPULS reprezintă autoturisme și vehicule comerciale ușoare, cam 40% vehicule comerciale grele și 7% echipamente.

Ce ați observat anul acesta legat de comportamentul de plată al clientului la nivel de companie?

Din luna a opta, a apărut o ușoară tendință de întârziere, pe care o punem pe seama lipsei de bani din piață (mai cu seamă din cauza întârzierii

plăților la contractele cu statul), plus situația transportatorilor din Europa, care resimt reducerea numărului de curse, ca urmare a scăderii volumelor de marfă livrate pe continentul nostru.

Care vor fi liniile strategice de business pentru 2025 pe care IMPULS-Leasing le va prezenta în curând grupului-mamă austriac – IMPULS-Leasing International GmbH?

Aș menționa mai întâi că avem o poziție distinctă în cadrul grupului, rezultatul acestuia depinzând mult de situația filialei sale din România. Atu-urile noastre sunt cifra de afaceri, profitul ș.a., știut fiind că suntem un jucător independent care nu are o bancă în spate. Pentru prima poziție în cadrul grupului concurăm cu Austria, țara gazdă a grupului.

Strategia pentru viitorul an va include orientarea către finanțările de mașini electrice și hibride, menținerea personalului companiei (în prezent, în număr de 140) și a parteneriatelor existente la nivel local și național și inițierea altora noi, dacă vor apărea. La fel de importantă va fi continuarea digitalizării și automatizării proceselor de finanțare, demers care, după estimările noastre, ne va conferi un avans în fața băncilor, în condițiile în care, după cum se știe, celelalte firme mari de leasing financiar fac de regulă parte din structura acestora de IT și automatizare a proceselor. Există și unele lucruri care ne preocupă pentru anul ce vine. În primul rând, nu știm ce ne așteaptă în materie de taxe, în condițiile în care deficitul bugetar este deja foarte mare. Apoi, mă aștept să existe un recul al vânzărilor de mașini. De aceea, ca linie generală pentru 2025, ne-am propus o consolidare și poate o creștere foarte mică, de 1-2%.

După socotelile noastre, sunteți cel mai longeviv manager al aceleiași firme din piața locală de leasing financiar. Din această perspectivă, cum vedeți evoluția în timp a pieței locale de leasing?

Da, sunt director general al IMPULS-Leasing România din 2007, de când a apărut compania pe piață, după ce anterior am ocupat aceeași poziție la o altă societate de leasing. Așadar, anul acesta, împlinesc 20 de ani de director general al unei firme de leasing. După 17

ani de activitate, IMPULS este o firmă consolidată, cu un portofoliu bun și care obține profit în fiecare an, cam cu aceeași forță de vânzări. Este o mare satisfacție să vezi că am creat o companie în care angajații și-au trăit o viață. Privind retrospectiv, mă gândesc acum că poate ar fi trebuit să punem în practică și alte câmpuri de activitate în cadrul companiei, cum ar fi cel de fleet management, iar pentru leasingul financiar să dezvoltăm segmentul de echipamente și zona de finanțare a agriculturii, dar aceasta încă de la început, din 2008-2012, și nu după ce au intrat pe piață jucători cu tradiție în domeniu.

Privind peste ani, am început exact ca-n Vestul sălbatic marcat de goana după aur, când în România era un teren liber în materie de leasing, oferta de gen era foarte limitată iar vânzătorii de autoturisme și camioane

depindeau în mod decisiv de firmele de leasing. În anii 2002-2004, firma de leasing era rege. În ani, s-a format infrastructura specifică prin instalarea firmelor mari de leasing la nivel local. În perioada 2004-2008 au apărut o puzderie de firme de leasing – ale dealerilor și băncilor mari din Europa. Dar criza din 2008 a rupt practic piața de leasing și circa 70% din firmele acestea au dispărut. A venit etapa leasingului cu acționariat grecesc, care a dominat o vreme piața iar astăzi nu mai avem nicio entitate de profil în România. Etapa 2009-2012 a fost cea a bunurilor recuperate în baza contractelor de leasing. A urmat consolidarea pieței de leasing prin contribuția unor grupuri bancare mari, noi fiind printre puținii independenți din piață. Ultimii 7-8 ani au fost de stabilitate în domeniu, interval de timp marcat de câteva achizitii care

au contribuit la procesul general de dezvoltare și consolidare a pieței. Cred că pe viitor sectorul de leasing auto se va confrunta cu o concurență tot mai acerbă iar cel de echipamente se va baza și mai mult pe firmele captive ale unor grupuri financiare cu reprezentare locală. Îmbucurător e faptul că, piața restrângându-se ca număr de jucători, și ofertele devin mult mai clare.

Provocările anului 2025 vor veni din mediul de business și vor privi taxarea, care va influența vânzările de autoturisme și implicit finanțările în leasing de autoturisme și camioane. O altă provocare va veni din mediul european și va fi legată de taxarea mașinilor chinezești. Apoi, leasingul de camioane va depinde mult de mersul economiei europene, o altă necunoscută de luat în calcul.

Coralia Popescu