

Anul acesta, vom apăsa mai mult pedala de accelerație

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

Conducerea IMPULS - Leasing România consideră că în 2024 compania a avut o evoluție normală pentru dimensiunile acesteia, cu o creștere de circa 10%. Portofoliul său integral auto este dependent de starea pieței de profil, pentru care specialiștii anticipează o stagnare sau chiar o reducere în 2025. Răspunsul IMPULS la o astfel de tendință este accelerarea automatizării, încheierea de noi parteneriate, accent pe finanțarea de camioane, abordarea de câmpuri de finanțare auto neluate în calcul până acum. Ca strategie, digitalizarea este aici un proces continuu și pe termen lung. La finalul lunii aprilie a.c., a fost finalizată implementarea chatbot-ului ILINCA la partenerii IMPULS, proiect ce a devenit funcțional în circa 150 de locații din țară. Ca firmă independentă, care nu are în România o bancă în spate, IMPULS merge în continuare pe vânzarea directă în proporție de 100%. Ca o recunoaștere a performanțelor sale de-a lungul anilor, IMPULS România este apreciată la nivel de grup și recunoscută ca firma cu cele mai bune rezultate de business între entitățile de leasing ale acestuia existente în regiune. O discuție despre toate aceste subiecte a avut loc pentru numărul aniversar al FINLEASING cu Directorul General Răzvan Diaconescu.

Pentru 2024, ați anticipat o creștere de două cifre a business-ului prin continuarea automatizării și digitalizării proceselor de finanțare. După o atentă analiză internă, care au fost rezultatele finale ale companiei pentru anul trecut comparativ cu 2023?

Rezultatele anului trecut au fost așa cum ne-am propus – o creștere de circa 10%. Când ajungi la un volum al afacerii destul de mare este mai greu să înregistrezi un salt de două cifre. A fost, așa spune, o evoluție normală pentru o companie de dimensiunile noastre, cu mențiunea că spre sfârșitul anului, pe fondul tensiunilor politice interne, am constatat o încetinire a vânzărilor de mașini, iar în zona de plăți o creștere ușoară a provizioanelor. Pe fondul alegerilor, potențialii clienți au stat în expectativă legat de noi investiții. Tendința s-a prelungit într-o oarecare măsură și în primele luni din 2025.

Ce ar fi de subliniat cu privire la prețurile bunurilor finanțate și în ce măsură au influențat acestea valorile finanțărilor noi în leasing din anul trecut?

Nu am observat o creștere a prețurilor activelor finanțate, tendința acesta fiind

caracteristică perioadei 2022-2023 în special și mai puțin în 2024. În prezent, nu avem această problemă, prețurile sunt stabilizate, chiar există o tendință de ușoară scădere din cauza faptului că la început de 2025 a existat o stagnare a vânzărilor auto către clientul de retail.

Cu un portofoliu monocolor, 100% auto, compania IMPULS este direct influențată de evoluția pieței de care este strâns legată prin finanțările sale. Ca nivel de vânzări, conform prognozei APIA, piața auto locală va înregistra în 2025 o stagnare sau chiar o scădere ușoară. Cum ați putea atenua, ca business, o astfel de tendință?

Chiar și în aceste condiții, ne focusăm pe piața auto și facem tot ce putem ca să finanțăm mai bine, prin atragerea de noi clienți, inclusiv de la concurență, să ne automatizăm mai mult, să deschidem noi parteneriate și să prindem și alte câmpuri de finanțare auto, cum ar fi, de exemplu, segmentul mașinilor chinezești, pe care nu l-am acoperit până nu demult în portofoliul nostru. În primele luni din 2025, pe fondul turbulențelor politice și economice de tot felul, suntem într-o mică scădere față de aceeași perioadă a anului trecut (undeva la - 5%). Dacă situația va persista



vom căuta și alte oportunități de business în domeniul nostru de activitate. Apoi, ne axăm și pe piața de camioane, care merge bine și pe care ne-am bazat și ne bazăm în continuare. Dată fiind conjunctura internațională, nimic nu va mai fi în business cum a fost și va trebui să fim creativi și

să găsim noi soluții. Ca proiecție a business-ului, greu va veni de fapt de anul viitor.

Un suport solid în activitatea companiei l-au reprezentat în timp parteneriatele de tradiție dar și noile colaborări în domeniul finanțării auto în leasing financiar. Cum s-a derulat relația de business cu partenerii și ce perspective credeți că se întrevăd în această privință în România în urma resetării taxelor vamale de către SUA?

Avem mai multe parteneriate solide pe partea de autoturisme, precum și două astfel de colaborări pentru camioane și semiremorci, relații în derulare de câțiva ani și care generează volume de business consistente, de milioane de euro în fiecare an. Pentru autovehicule ușoare, avem deja tradiție în finanțarea în leasing financiar a unor mărci ale grupului Auto Italia, precum și pentru mărcile KIA, Isuzu, Suzuki, KGM (SsangYong). Pentru autoturisme chinezești, am pus bazele parteneriatelor cu importatorii MG și Maxus, Farizon și, mai nou cu Geely și LYNK&CO. În primul an de colaborare, am finanțat câteva sute de astfel de mașini hibride și termice importate din China. Legat de suprataxarea de către Uniunea Europeană a mașinilor importate din această țară, din ce am observat până acum, măsura nu a generat încă efecte legate de preț pe piața din România, livrările privind mașinile din stoc. Așteptăm să vedem ce va decide Comisia Europeană cu privire la acest subiect, în condițiile taxelor vamale impuse de SUA.

Pe partea de autovehicule grele, există o colaborare de lungă durată în finanțarea camioanelor DAF, iar pentru semiremorci parteneriatul cu KRONE. Astfel de parteneriate sunt diferite însă de cele pentru autoturisme, fiind personalizate în funcție de necesitățile clientului, ceea ce presupune să găsim soluții la solicitările punctuale ale acestuia.

Pe fondul tensiunilor internaționale, business-ul din toate domeniile va fi afectat. Se știe că în România există fabrici de componente auto – de la producția de scaune, cablaje, tapițerie sau volane până la anvelope – care vor avea, probabil, de suferit. Pe de altă parte, pot apărea și oportunități de afaceri pentru România. Germania, principalul partener comercial al țării noastre, a aprobat recent fonduri însemnate pentru

infrastructura sa internă de apărare, care înseamnă inclusiv camioane, anvelope ș.a., ceea ce ar putea genera pe viitor comenzi inclusiv pentru firme de producție din România specializate în componente auto.

La final de 2024, peste un sfert din business-ul nou al companiei era finanțat prin procese automatizate și digitale, iar circa 70% din contracte erau semnate online, rezultat al procesului intensiv de digitalizare derulat de companie în ultimii ani. Care sunt țintele de atins în acest domeniu în 2025?

Digitalizarea este pentru noi un proces continuu și pe termen lung. Este o chestiune de zile până la finalizarea implementării Chatbot-ului ILINCA la partenerii IMPULS, un pas foarte important în procesul de finanțare la nivel de companie. Partenerii noștri vor avea astfel informații online legate de client, de posibilitatea calificării acestuia pentru finanțare, actele vor circula rapid și formalitățile care înainte presupuneau câteva zile vor fi realizate rapid, iar contractul va fi semnat în circa zece minute. Proiectul ILINCA devine astfel funcțional în cele circa 150 de locații ale partenerilor noștri, după o perioadă anterioară de testare a sistemului. Din experiența câștigată cu acest proiect pot spune că digitalizarea finanțării nu este un proces simplu și necesită depășirea anumitor bariere în primul rând la nivelul clientului dar și al unor vânzători auto. Procesul de automatizare a finanțării este adus până la un anumit punct, după care își intră în rol personalul firmei finanțatoare. Pentru fluidizarea cu adevărat a întregului lanț de finanțare este necesară o perioadă îndelungată, dar cu cât finanțatorul începe mai devreme astfel de demersuri acesta va fi cu câțiva pași înaintea concurenței. În strategia noastră de finanțare digitalizarea merge mână în mână cu automatizarea și robotizarea. Și viitorul așa va arăta.

Legat de autovehiculele electrificate, cum vedeți cererea de pe piața din România, în condițiile în care anul trecut au fost înmatriculate în România de aproape patru ori mai multe astfel de autoturisme decât cele cu motoare diesel?

Vedem o creștere destul de mare pe piața mașinilor hibride. Nu același lucru pot spune despre cele full electrice, pentru care nu observăm o cerere sporită; clientul român în general nu este pregătit pentru acestea, confruntându-se încă cu necunoscute legate de prețul de revânzare, infrastructura de încărcare, autonomia de drum ș.a.

În condițiile dificile actuale cu care se confruntă mediul de business, ce strategie abordați în 2025 ca manager cu mare experiență în domeniul finanțării în leasing?

Vom apăsa mai mult pedala de accelerație, așa spune metaforic. Încercăm să nu scăpăm niciun client iar dacă vom observa o scădere a pieței de autoturisme, vom insista pe partea de finanțare pentru camioane. Dar și acest segment este afectat și ca să atingem aceleași cifre de business de până acum va trebui, cred, mult mai mult efort. Ne vom uita mai atent la nișe de finanțare în leasing financiar, cum ar fi spre exemplu panouri fotovoltaice sau utilaje diverse. Mizez pe faptul că există în România un număr apreciabil de firme sănătoase ca business care vor avea în continuare nevoie de finanțare iar noi vom veni în întâmpinarea acestora.

Care credeți că sunt elementele care diferențiază o companie de leasing financiar de restul jucătorilor de profil?

Instrumentul cel mai relevant în măsurarea performanței de business a unei companii de leasing este în continuare volumul bunurilor finanțate într-o anumită perioadă, deci finanțările noi, urmat de cel privind capitalul investit.

În structura grupului austriac din care compania face parte, cum vă poziționați vizavi de celelalte entități de leasing ale acestuia existente în regiune?

În continuare, subsidiara din România este apreciată ca firma cu cele mai bune rezultate de business în materie de leasing din cadrul grupului, dar situația financiară a acestuia pentru anul trecut va fi publicată abia spre sfârșitul lui 2025, în cadrul unui anuar al băncii în care vor fi prezentate și rezultatele legate de finanțarea în leasing.

Coralia Popescu