

Dorim să ne diferențiem prin inovație și creativitate

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

Una din cele șase filiale ale grupului austriac IMPULS-Leasing International GmbH, compania IMPULS-Leasing România, înființată în 2006 în cadrul unui plan de dezvoltare regional pe termen lung a grupului, a înregistrat în 2023 rezultate mai bune față de 2022, rămânând unul dintre cei mai importanți jucători în finanțările auto din țara noastră. A investit în continuare în tehnologie și inovație, în dezvoltarea parteneriatelor existente și dezvoltarea altora noi. Rezultate pozitive caracterizează și finanțările de proiecte "verzi" pentru achiziționarea de autovehicule cu emisii reduse, de mașini electrice și plug-in hybrid, precum și pentru crearea de parcuri fotovoltaice. În 2024, compania se află într-o fază avansată a implementării proiectului ILINCA "One stop finance", care vizează toate cerințele necesare semnării contractului de leasing prin intermediul chatbot-ului. Procesul de robotizare accelerată continuă și în acest an prin adăugarea unui nou flux de chatbot Client Service pentru brokerul de asigurări al companiei, precum și prin implementarea unor funcții de "Robotic Process Automation" pentru robotizarea proceselor interne.

În condițiile în care mediul economic din România a fost dominat anul trecut de volatilitate și incertitudine în business, ceea ce a afectat în primul rând investițiile, ați reușit ceea ce v-ați propus drept țintă - rezultatele companiei din 2023 să fie peste cele din 2022?

În anul 2023, am reușit să înregistrăm rezultate mai bune în comparație cu 2022 datorită unor combinații de factori și strategii adaptabile la mediul economic. În primul rând, am priorizat o gestionare eficientă a riscurilor și o flexibilitate crescută în adaptarea la schimbările din piață. Am investit în tehnologie și inovație pentru a eficientiza procesele noastre și pentru a răspunde rapid nevoilor clienților într-un mediu digitalizat. De asemenea, am consolidat relațiile cu partenerii noștri tradiționali și totodată am dezvoltat noi parteneriate, oferind soluții personalizate pentru a răspunde cerințelor specifice clienților noștri.

În plus, suntem o echipă dedicată și motivată care a fost capabilă să rămână concentrată pe obiectivele noastre strategice și să acționeze rapid în fața provocărilor apărute în acest context economic.

Conform datelor publicate de ALB România, în 2023, finanțările auto în leasing financiar din România au

înregistrat o valoare de achiziție cu peste 27% mai mare decât în 2022 (8.778,24 mil. lei față de 6.908,95 mil. lei). Cum compania pe care o conduceți încă de la înființare se axează pe finanțări 100% auto, față de această statistică, credeți că vorbim de o creștere reprezentativă a activelor de profil finanțate în leasing sau o bună parte din aceasta a fost generată de inflația-record din 2023?

Este evident că saltul semnificativ de anul trecut al finanțărilor în leasing financiar din România poate fi atribuit unui cumul de factori, cum ar fi inflația, creșterea prețurilor ș.a., dar asta ne face să rămânem în continuare angajați în monitorizarea atentă a pieței și în adaptarea strategiei noastre pentru a fi competitivi în acest mediu dinamic.

După cum rezultă din aceeași statistică, cea mai mare creștere pentru segmentul de autovehicule finanțate în leasing financiar a revenit automobilelor. În acest context, IMPULS-Leasing a reușit să rămână și în 2023, ca finanțator, liderul pieței de leasing financiar în sectorul autoturismelor?

Da, pot confirma că IMPULS-Leasing România (ILRO) a rămas unul dintre cei mai



importanți jucători în finanțările auto din România și în 2023. Acest rezultat al echipei poate fi atribuit atât parteneriatelor pentru care am dezvoltat produse și servicii adaptate, cât și procesului de digitalizare care oferă clienților soluții de finanțare rapide și eficiente, precum și instrumente de gestionare mai simple a contractelor.

Cum s-a poziționat în 2023 compania în fruntea căreia vă aflați, ca acoperire cu noi contracte de finanțare, pe segmentul autovehiculelor ușoare și grele?

Așa cum precizam anterior, am consolidat parteneriatele strategice cu importatorii și dealerii de autovehicule atât ușoare cât și grele, ceea ce ne-a permis să avem o gamă variată de modele și opțiuni pentru clienții noștri. În plus, am investit în tehnologie pentru a ușura procesele de vânzare și gestionare a contractelor clienților, fie că este vorba de flote de autovehicule ușoare sau grele, atât pentru companii mici și mijlocii cât și pentru clienții corporate.

După demersurile pe care le-a făcut compania anul trecut, în ce stadiu se află la ora actuală proiectul “One stop finance”, care presupune o finanțare rapidă a clientului în showroom?

Proiectul ILINCA “One stop finance” a progresat semnificativ iar în prezent suntem în etapa avansată a implementării tuturor cerințelor necesare semnării contractului de leasing prin intermediul chatbot-ului. Clientul va veni în showroom, își va alege mașina iar în maximum 30 de minute, cu ajutorul semnăturii electronice, va putea avea contractul de leasing.

Procesul de robotizare accelerată derulat anul trecut în cadrul companiei cunoaște o nouă etapă în 2024?

Procesul accelerat de robotizare înregistrează o evoluție semnificativă și în 2024 prin adăugarea unui nou flux de chatbot Client Service pentru brokerul nostru de asigurări și de asemenea prin implementarea unor “Robotic Process Automation” pentru procesele interne, care ne-au ajutat să reducem timpul și efortul necesar pentru activitățile zilnice, permițând astfel echipei noastre să se concentreze pe proiecte mai importante și strategice.

Urmând strategia grupului din care face parte, în ce măsură IMPULS-Leasing România are ca obiectiv distinct finanțările “verzi”?

În 2023, finanțările “verzi” au reprezentat



o parte semnificativă a businessului IMPULS-Leasing iar rezultatele au fost încurajatoare, atât ca număr cât și ca volum finanțat, înregistrând o creștere atât pentru finanțarea de autovehicule cu emisii zero sau reduse, cum ar fi mașinile electrice și plug-in hybrid, cât și a parcurilor fotovoltaice. În acest context, putem discuta și de finanțările de mașini grele pentru companiile care au ca obiect de activitate sprijinirea proiectelor de ecologizare și reciclare. În concluzie, rezultatele de anul trecut privind finanțările “verzi” au fost pozitive și reflectă angajamentul nostru continuu față de sustenabilitate în sectorul leasingului.

Acest proces de sustenabilitate îl urmărim atât la nivel de grup cât și în România, parcul auto al IMPULS-Leasing fiind format din mașini cu emisii reduse într-un procent de peste 80%. Totodată, am adoptat un “stil de viață verde” prin montarea de panouri fotovoltaice la sediul central din București. Investițiile vor continua și în reprezentanțele noastre din țară, prima dintre acestea fiind filiala Iași, care are deja montate panouri fotovoltaice.

Care sunt primele concluzii legate de introducerea eFactura pentru clienți și companiile de leasing? Ce avantaje ar fi de semnalat și, eventual, minusuri ale acestui nou proiect ?

Introducerea facturii electronice, pe lângă reducerea costurilor tradiționale necesare facturării (consumabile, costuri de arhivare și de

transmitere) oferă posibilitatea automatizării procesului de import al facturilor descărcate din SPV (un singur canal de comunicare pentru toate companiile) direct în programele de contabilitate și conferă certitudinea că facturile se transmit/primesc la timp. Dezavantajul principal ar fi ca sistemul SPV să nu funcționeze corect sau să existe întreruperi ale acestuia, fapt ce ar genera probleme în contabilitatea companiilor.

Grupul din care faceți parte – Raiffeisen-IMPULS-Leasing (filială a Raiffeisenlandesbank Oberösterreich din Austria), care a împlinit recent 40 de ani de activitate, este prezent în Austria, Cehia, Croația, Germania, Polonia și în țara noastră. În opinia dumneavoastră, există particularități ale pieței și filialele de leasing din România, comparativ cu celelalte țări unde grupul este activ?

Evident că există diferențe între piețele în care activează celelalte filiale ale grupului, acestea fiind influențate și de contextul economic și legislativ al fiecărei țări dar și de specificul cultural al clientului și partenerului de afaceri. În ceea ce privește ILRO, particularitatea în cadrul grupului este dată de orientarea exclusivă spre finanțarea domeniului autovehiculelor. Poziția IMPULS-Leasing România a fost întotdeauna bazată pe faptul că dorim să ne diferențiem în piață prin inovație și creativitate, atât la nivelul partenerilor, cât și al clienților noștri.

Coralia Popescu