

# Ne bazăm pe o echipă sudată dar care, odată cu compania, a înaintat în vârstă

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

La finalul acestui an, se vor împlini două decenii de la semnarea documentelor de înființare a IMPULS-Leasing România, pentru care primul contract de finanțare avea să fie parafat câteva luni mai târziu. Parte a rețelei internaționale a grupului de leasing IMPULS, compania din România este apreciată de acesta, pe baza rezultatelor de business, drept cea mai performantă, comparativ cu subsidiarele din Germania, Cehia, Croația și Polonia. De la începuturi și până astăzi, compania din România este specializată în leasing financiar auto și are un portofoliu 100% cu acest profil. Este unul dintre jucătorii majori din piața locală de leasing financiar, companie independentă care nu are în spate o bancă în România și care a participat la formarea și maturizarea pieței în care activează. S-a dezvoltat organic, pas cu pas, a reinvestit adesea profitul obținut și s-a bazat pe un colectiv tânăr și foarte tânăr acum 20 de ani, astăzi trecut de a doua tinerețe. Mai mult, IMPULS România a fost condusă în toți acești ani de același director general, Răzvan Diaconescu, care în discuția purtată recent ne-a conturat trăsăturile companiei în fruntea căreia se află, rațiunea de business a acesteia și strategia de a rămâne competitiv inclusiv în vremuri de criză.

**Domnule Diaconescu, în condițiile unei piețe auto locale cu o creștere a autovehiculelor înmatriculate de doar 1,6% în 2025 comparativ cu anul anterior, ați putut să vă atingeți cele două principale obiective de business pentru anul trecut – o valoare a contractelor noi cam la același nivel cu cel din 2024 și obținerea de profit?**

Din punct de vedere al volumelor realizate în 2025 ne-am atins obiectivul de finanțări – o cifră comparabilă cu aceea din 2024, dar cu mult mai multă muncă, efort și presiune venită din mediul economic. Piatra de încercare pentru 2025 a fost coordonarea cu clientul, mai exact, ca la momentul deciziei de cumpărare să fim acolo. La baza rezultatelor au stat în primul rând relațiile construite în toți acești ani cu dealerii-parteneri, condițiile de finanțare din piață fiind cam aceleași la principalii jucători.

**Un obiectiv important pentru anul trecut a fost acela al întăririi relațiilor de parteneriat cu dealeri auto din piață și crearea altora noi. Pe scurt, cum anume s-au derulat în ultimul an parteneriatele IMPLUS și ce aveți în lucru pentru 2026?**



În 2025, mărcile auto din China au ajuns la circa 20% din piața europeană pentru contractele noi de finanțare, deci și noi a trebuit să fim în pas cu acest trend. Apoi, pentru mai toate brandurile chinezești prezente pe piața auto internațională vor fi deschise fabrici în Europa (în țări precum

Spania, Ungaria ș.a.), astfel de mașini devenind de fapt europene. Privind în perspectivă, nu putem ignora această realitate. De aici am plecat atunci când am încheiat, la mijlocul anului trecut, parteneriatul cu Chery, producător auto din China și reprezentant al grupului Auto Italia. Aceștia i se alătură colaborările noastre pentru noile branduri chinezești Leapmotors, Geely și LYNK&CO. Baza o reprezintă însă parteneriatele tradiționale cu reprezentanții brandurilor de autoturisme KIA, MG, Isuzu, KGM, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Maserati și Suzuki – pentru autoturisme, cu Krone (CTE Trailers) pentru semiremorci, cu DAF (TH Trucks) pentru camioane și cu Genko '93 pentru echipamente de construcții. După estimările noastre, IMPLUS se află în top 3 parteneriate din România cu importatori de mașini și echipamente de construcții, poziție pe care dorim să o menținem în continuare.

**APIA a lansat în ianuarie a.c. o petiție pentru modificarea impozitului auto 2026, demers pentru o taxare echitabilă, bazată pe criterii tehnice și bunele practici europene în domeniu. Care este punctul dumneavoastră de vedere legat de acest subiect actual?**

O astfel de măsură afectează piața auto bazată pe clienți persoane fizice, segment cu o pondere importantă în total vânzări auto. Piața de leasing pe segmentul auto nu este direct vizată, ca decizia de cumpărare, persoanele fizice deținând doar câteva procente din finanțările de acest fel. Apoi, dacă ne uităm la cererea actuală, cele mai vândute sunt mașinile hibride mici, pentru care cota de impozitare nu a crescut semnificativ. Foarte afectate sunt într-adevăr mașinile cu motoare de mare capacitate. Dar, din practica curentă, se poate constata că taxarea nu este un factor de decizie decât pentru cei cu mașini puternice, iar aceștia au bani să plătească și un impozit mărit.

**Sunteți director general de la înființarea companiei, iar anterior ați lucrat tot în sectorul financiar. În astfel de vremuri de reală încercare pentru business, ce reguli credeți că ar trebui respectate în afaceri spre a rezista unei crize?**

La IMPULS, am semnat primul contract în aprilie 2007, după ce am primit toate avizele necesare, inclusiv de la BNR, cu mențiunea că actele de înființare a companiei au fost parafate în decembrie 2006. Vorbim practic de un istoric de companie de 20 de ani. La doi ani de demararea activității, IMPULS România se afla deja în seria primelor companii de profil din piață, după care a urcat în clasamentul respectiv iar astăzi este cunoscut ca un jucător major în industria de leasing financiar din România. În tot acest răstimp, am văzut cum, după perioade de creștere, poate veni și o scădere de business. Dar, după atâția ani de practică, avem mult mai multă experiență și gestionăm mai bine o situație de criză. În ce ne privește, cum spuneam, soluția a fost ca, în 2025, să muncim mai mult, să alocăm timp și energie suplimentare spre a atinge rezultatele din 2024. Și acest lucru este general valabil. Cu ceea ce ne confruntăm acum pe piață este în primul rând o lipsă de încredere. Piața locală de leasing este astăzi mult mai curată din punct de vedere al contractelor neperformante decât în timpul crizei din 2008-2009 care, după cum se știe, a lovit inclusiv societăți mari de leasing, pe unele dintre acestea destabilizându-le chiar. Astăzi, în marea lor majoritate firmele, potențiali clienți ai noștri, arată mult mai bine din punct de vedere financiar față de situația existentă cu două decenii în urmă ceea ce le permite inclusiv să cumpere active.

**IMPULS are de ani de zile acoperire națională prin centrele sale zonale. Ce contribuție au acestea la finanțările companiei și cum se poziționează unitățile teritoriale în total vânzări anuale?**

Pe lângă București, avem nouă centre regionale, care acoperă cele mai importante zone ale țării sub raportul cererii pentru leasing financiar. Bucureștiul rămâne pentru noi aria cu cea mai bună performanță în materie de finanțări în leasing, urmată de zona Transilvaniei, gestionată de filiala de la Cluj, al doilea oraș ca mărime după Capitală. Harta filialelor IMPULS mai cuprinde reprezentanțe la Iași, Timișoara, Sibiu, Constanța, Brașov, Galați, Craiova și Ploiești. În funcție de specificul economic al zonei, filiala IMPULS poate avea o specializare a finanțărilor. De exemplu, agenția de la Sibiu este specializată în leasing financiar pentru camioane, în condițiile în care sunt puțini dealeri auto locali pentru autoturisme în zonă. Și exemplele pot continua. Ca o trăsătură comună, toate filialele noastre au circa 15 ani de activitate, ceea ce înseamnă experiență profesională și o cunoaștere aprofundată a domeniilor deservite. Acestea au rolul de a menține clienții, de a-i servi pe cei care nu sunt încă familiarizați pe partea de digitalizare, de a avea o reprezentare de marketing în teritoriu, ceea ce contează mult pentru total business.

Dar, viitorul și în materie de finanțări în leasing îl va reprezenta digitalizarea, ceea ce ar putea conduce peste niște ani chiar la dispariția unităților fizice din teritoriu. Deja, inclusiv dacă ești acasă îți poți comanda mașina și gestiona

contractul de finanțare pentru aceasta. Nu trebuie să faci un drum decât dacă vrei să vezi și să încerci mașina. Cam 80% din hârtiile pe care le corespondăm sunt operate în prezent online. La ora actuală, 8 din 10 contracte sunt semnate la noi electronic. Foarte important, pentru siguranța tranzacției, există acum inclusiv posibilitatea de identificare vizuală a clientului.

**Pe o piață de leasing aproape matură și tot mai concurențială, cu provocări economice și politice interne și externe majore, cum vedeți anul 2026, ca business, pentru compania pe care o conduceți?**

În 2026, continuăm actualizarea procesului de digitalizare în relația noastră cu dealerii și cu clienții, care trebuie să economisească timp și energie în gestionarea contractului de leasing și pentru diverse necesități post-vânzare. Analizăm o serie de oportunități ale aplicării IA în sectorul nostru de finanțare.

Ne bazăm pe o echipă sudată dar care a mai înaintat în vârstă și care cu greu poate fi întărită căci, din păcate, tinerii aflați la început de drum profesional nu se mai simt atrași de acest tip de activitate fiind animați aproape exclusiv de rațiuni financiare. Sperăm ca acalmia ce a dominat vânzările auto interne din primele luni ale anului în curs să nu se generalizeze pentru 2026, ceea ce ar însemna o scădere a pieței auto după patru ani de creștere consecutivă, situație care ar pune presiune pe un finanțator dedicat exclusiv acestui domeniu cum este IMPULS-Leasing.

