

## RETROSPECTIVĂ

# BCR Leasing și-a dublat portofoliul în ultimii 4 ani

## Interviu cu Vlad Vitcu, Președinte Directorat BCR Leasing

La final de 2023, BCR Leasing va încheia o etapă de dezvoltare care a însemnat dublarea portofoliului său de contracte și cu 22% mai mulți clienți, în principal micro-întreprinderi și întreprinderi mici și mijlocii. La sfârșitul trimestrului al trei-lea din acest an, compania avea în derulare finanțări de 805 mil. euro, în cadrul cărora volumele noi înregistrau o creștere de 22%. Cea mai mare acoperire la nivel de portofoliu este dată de domeniile: transporturi, construcții, agricultură și sectorul medical, acestea din urmă înregistrând o creștere semnificativă. Trimestrul al treilea din 2023 a fost marcat de o creștere de 60% pe segmentul de finanțări „verzi” – autoturisme electrice și echipamente destinate eficientizării energetice și utilizării resurselor regenerabile. În curând, micro-întreprinderile vor avea la dispoziție o soluție de leasing 100% digitală, prin aplicația eBCR Leasing. Mai multe informații privind rezultatele de business ale companiei în 2023 și noutățile acesteia legate de produse și servicii aflăm de la Vlad Vitcu, Președinte Directorat BCR Leasing.

**Conform datelor publicate de Grupul BCR pentru al treilea trimestru din 2023, portofoliul de finanțări acordate clienților BCR Leasing a ajuns la 805 mil. euro, cu o creștere de 22% a finanțărilor noi.**

**Cum explicați această creștere și ce domenii au acoperit finanțările noi din respectiva perioadă?**

Performanța solidă înregistrată anul acesta este în linie cu așteptările BCR Leasing, fiind rezultatul implementării strategiei noastre și al modului în care ne adaptăm procesele de lucru la nevoile și așteptările clienților. În plus, este un rezultat de echipă. Este despre colaborare și pasiunea pe care o punem în ceea ce facem, despre cum lucrăm eficient și cum oferim valoare adăugată clienților. De altfel, avem un dialog deschis cu partenerii noștri și căutăm să oferim soluții de finanțare accesibile și rapide pentru mobilitate sustenabilă.

Ne bucurăm să activăm pe o piață dinamică, în continuă expansiune, care vine în ajutorul reducerii amprentei de carbon a flotelor companiilor. Iar portofoliul nostru de clienți este unul vast, cu o expunere mai mare în industria de transporturi, construcții, agricultură și cu o creștere semnificativă în domeniul medical. În acest moment, considerăm că ne-am diferențiat prin răspunsul rapid pe care l-am oferit companiilor în procesul de tranziție spre economia „verde” și digitală. De altfel, noi, la rândul



nostru, rămânem relevanți cu ajutorul noilor tehnologii – de la fluxuri digitale la chatbots și inteligență artificială.

**Cum a evoluat în 2023 portofoliul de clienți ai companiei care au apelat la finanțările BCR Leasing?**

Continuăm misiunea de a susține mediul antreprenorial românesc și finanțăm jucători din

diverse domenii de activitate – companii care creează mai mult de 225.000 de locuri de muncă. Bineînțeles, la fel de importante sunt și solicitările privind finanțarea de achiziții auto ale companiilor și persoanelor fizice și încercăm să fim cât mai proactivi în soluțiile de leasing pentru mașini electrice. Însă, portofoliul nostru este unul echilibrat, fără dependențe critice față de anumite sectoare de activitate, bunuri finanțate sau clienți, ceea ce ne asigură o fundație solidă.

Trebuie menționat și faptul că discuțiile cu clienții noștri ne stimulează să fim mai buni și să facem mai mult. Și asta pentru că remarcăm agilitatea mediului de business autohton, dorința companiilor de a performa și de a fi relevante pe lanțul valoric internațional. Iar noi ne-am propus să fim acolo unde sunt business-urile antreprenoriale, cu soluțiile de finanțare potrivite pentru acestea.

**În condițiile derulării în 2023 a unei campanii dedicate de durată, care a fost ponderea și eficiența finanțărilor accesate de clienți pentru bunuri „verzi” – mașini electrice și hibrid, echipamente din domeniul energiei regenerabile și eficienței energetice?**

Sustenabilitatea reprezintă un angajament ferm pentru BCR Leasing și continuă să fie unul dintre pilonii strategiei noastre. Am înregistrat o creștere de 60% pe segmentul de finanțări „verzi” în trimestrul al treilea din acest an. În piață, a existat

o cerere crescută pentru finanțări destinate achiziției de autoturisme electrice, precum și pentru echipamente care promovează eficiența energetică și utilizarea resurselor regenerabile.

În plus, din ecosistemul George, clienții persoane fizice și micro-întreprinderi pot acesa oferte preferențiale pentru finanțarea vehiculelor electrice, dezvoltate în parteneriat cu dealerii auto. Răspundem astfel cererii în creștere pentru achiziționarea de autovehicule nepoluante, într-un mod simplu și rapid. Începând cu anul 2024, despre sustenabilitate o să „vorbească” și LEA, asistentul nostru virtual, disponibil pe site-ul companiei.

BCR Leasing va continua să se alinieze politicii Grupului Erste și a Grupului BCR și va contribui, alături de clienții și partenerii săi, la consolidarea sustenabilității și a sănătății financiare în România.

**Din 2023, BCR Leasing a intrat într-o nouă etapă de dezvoltare a business-ului - aceea de promovare a leasing-ului inteligent, după cum ne-ați declarat anterior. Ce ne puteți spune despre procesul de digitalizare accelerată la nivel de companie în acest an, cu referire la ecosistemul digital George, la platforma Self-Service și lansarea aplicației eBCR Leasing?**

Inițiativa companiei sunt în linie cu strategia, ne bazăm pe echipa noastră de profesioniști, dar și pe beneficiile tehnologiei, pornind de la soluții digitale, procese automatizate și utilizarea inteligenței artificiale. Dorința noastră este să purtăm cu partenerii și clienții noștri dialoguri financiare sănătoase, consistente și relevante, mai ales în mediul online. Și aici LEA, chatbot-ul nostru evolutiv, are rezultate excelente pentru că a purtat peste 2.500 de conversații în trimestrul al treilea din 2023, aproximativ 20% dintre acestea fiind solicitări de finanțare. Iar asta ne determină să vrem și mai mult. Astfel că, în curând, LEA va ajunge la peste 90% dintre clienții companiei, fiind și mai aproape de aceștia în platforma Self Service, unde va oferi suport pe aspecte ce țin de activitățile post-vânzare.

La fel, George, primul banking inteligent din România, este într-o expansiune continuă și ne provoacă să ținem pasul. Astfel, am adus mai aproape de clienții George, persoane fizice și micro-întreprinderi, soluțiile „verzi” de finanțare

dezvoltate de BCR Leasing cu parteneri auto ai mărcilor Tesla, Jaguar, Kia și ZENO.

E adevărat că ne dorim să oferim clienților noștri leasing inteligent și, foarte curând, micro-întreprinderile se vor bucura de o experiență de leasing 100% digitală, prin aplicația eBCR Leasing. Lansarea platformei noastre va fi un “game changer” în piață, pentru că oferă o experiență digitală “end to end” – simplu, rapid și în siguranță, fără drumuri inutile și timp de așteptare.

**Ce noutăți a adus anul în care ne aflăm legat de diversificarea canalelor de vânzare pentru produsele companiei, o altă zonă strategică la ora actuală pentru BCR Leasing ca finanțator?**

Anul acesta, BCR Leasing a continuat să-și extindă rețeaua de parteneri. În plus, mizăm pe un nou canal de vânzare: eBCR Leasing, noua platformă a companiei care va permite finanțarea micro-întreprinderilor, pe flux 100% digital, în vederea achiziției în leasing financiar a autoturismelor. Ne apropiem cu pași repezi de lansare, suntem în etapa de testare asistată și avem convingerea că va fi o aplicație cu impact în piața de leasing, care va oferi clienților o experiență de finanțare ușoară, intuitivă, integrată.

**O companie mare de leasing, precum BCR Leasing, se bazează între altele pe parteneriate strategice cu dealerii auto și de echipamente. Care este situația actuală din acest punct de vedere pentru compania în fruntea căreia vă aflați?**

Parteneriatele strategice cu dealerii auto și de echipamente vor rămâne o componentă esențială a modelului nostru de business. În 2023, am consolidat și am extins aceste parteneriate, pentru că ne dorim să oferim soluții competitive și adaptate nevoilor specifice ale fiecărui client. Aceste colaborări ne permit să oferim clienților acces rapid și simplu la echipamente și autovehicule de ultimă generație, contribuind astfel la creșterea sustenabilă a business-urilor autohtone.

**Care credeți că au fost principalele provocări și oportunități în 2023, având în vedere contextul economic al României, și cum au influențat acestea apetitul clienților pentru finanțare în leasing?**

Așa cum am spus anterior, am încredere în capacitatea de adaptare continuă a mediului de business din România, în puterea de a transforma situațiile dificile în oportunități, mai ales că, în ultimii ani, am trecut în mod constat testul agilității și adaptabilității. Observăm o creștere a interesului pentru soluții prietenoase cu mediul și tehnologii „verzi”, așa că noi am răspuns prompt acestor tendințe și am prioritarizat finanțările pentru bunuri nepoluante. Putem spune că, din punct de vedere socio-economic, contextul ne îndeamnă la echilibru, la alegeri inteligente, nu doar financiare sau... și financiare.

**Un indicator care se regăsește constant în rapoartele de activitate ale unei instituții financiare este rata finanțărilor neperformante, care la nivelul Grupului BCR era în iunie 2023 de 2,7%, în scădere ușoară față de decembrie 2022. Cum a evoluat acest indicator în 2023 pentru BCR Leasing?**

BCR Leasing este o companie care își protejează clienții și își administrează prudent riscurile la care se expune. Suntem atenți să menținem acest indicator la un nivel optim, reflectând la calitatea portofoliului, cu o abordare responsabilă față de clienții noștri.

**Ce obiective strategice de business va păstra compania în 2024 și ce proiecte noi veți avea pe masa de lucru în viitorul an?**

La final de 2023 vom încheia un ciclu de 4 ani în care BCR Leasing și-a dublat portofoliul. Suntem o companie relevantă în piața leasingului financiar. Avem cu 22% mai mulți clienți, în principal micro-întreprinderi și IMM-uri. Dacă ne uităm la indicatorii de eficiență, atunci stăm foarte bine, însă suntem conștienți că, în relația cu clienții, există mereu loc de ajustări și de îmbunătățire. Pentru că mai departe de valoarea financiară a business-ului nostru, ne dorim să fim recunoscuți pentru valoarea pe care o aducem clienților.

La asta vom lucra în perioada următoare și în 2024, la investiții pentru a îmbunătăți experiența clienților. Asta înseamnă investiții în digitalizare și în resursa umană, pentru un dialog de calitate cu clienții noștri și pentru alegeri inteligente în leasing financiar.