

Strategia noastră este în mod categoric una de creștere

Interviu cu Vlad Vitcu, Director General, BCR Leasing

În 2022, BCR Leasing a continuat trendul de creștere din anul anterior, care prin performanță s-a dovedit a fi cel mai bun din existența companiei. Rezultatele sale după primele nouă luni din 2022 indică un portofoliu de finanțări de peste 3,3 mld. lei destinate achiziției de autoturisme și vehicule comerciale, precum și de echipamente de construcții, pentru agricultură și sectorul medical. În pregătire, se află la ora actuală o soluție digitală destinată microîntreprinderilor pentru finanțarea de autovehicule, care va deveni operațională din 2023. Creșterea organică este soluția aleasă până acum de BCR Leasing spre a se poziționa din ce în ce mai bine, de la an la an, pe o piață locală concurențială, cum e cea de leasing financiar. Detalii legate de mersul companiei, de structura și calitatea portofoliului său de finanțări aflăm de la Vlad Vitcu, Directorul General al companiei.

Cum comentați evoluția în creștere a portofoliului de finanțări acordate clienților companiei în primele nouă luni din 2022, perioadă atipică, marcată profund de instabilitate și lipsă de predictibilitate în afaceri?

Pentru BCR Leasing, vorbim de o creștere de peste 20% în primele trei trimestre din 2022, comparativ cu perioada similară din 2021, portofoliul de finanțări acordate clienților depășind astfel 3,3 mld. lei. Realizările sunt în linie cu așteptările noastre, cu ceea ce ne-am propus să facem în 2022. Am avut o perioadă cu multe reușite și venim după anul 2021, cel mai bun din istoria companiei. După cum se știe, BCR Leasing este o companie universală de leasing, care adresează soluțiile sale de finanțare tuturor categoriilor de clienți: de la microîntreprinderi, la companii mici, mijlocii și foarte mari, precum și persoane fizice. Ca tipuri de bunuri, avem în vedere toate genurile de active finanțabile în leasing – mașini, camioane, echipamente, utilaje. Suntem interesați de creșteri pe toate aceste componente. În 2022, am înregistrat o evoluție bună a finanțărilor, atât pentru autoturisme, cât și pentru camioane și utilaje. Portofoliul nostru de finanțări pe zona auto (autoturisme, comerciale ușoare și grele) reprezintă peste 70% din total. Ca toți jucătorii din piață, și noi suntem afectați de problemele industriei auto la nivel internațional dar, datorită

partenerilor noștri din bancă și echipei BCR Leasing, lucrurile arată bine în acest an.

Ați derulat în 2022 inclusiv o campanie dedicată mașinilor “verzi”, prietenoase cu mediul, care s-a integrat preocupării constante a companiei pentru susținerea inițiativelor de protejare a mediului înconjurător. Care sunt rezultatele acestei campanii desfășurate până la final de 2022, cum a mers cererea și ce obiective de viitor aveți în vedere pe acest segment?

Există o apetență pentru autoturismele “verzi”, tendință pe care o încurajăm și vrem să fim parte a acestui deziderat de a avea un mediu mai curat. Tot timpul vom fi pregătiți cu oferte speciale pentru cei care vor să acceseze finanțări în această zonă. Suntem mulțumiți de rezultatele înregistrate în urma acestor campanii, cu impact în piață. Și pe viitor vom încuraja investițiile în zona “verde”, respectiv achiziția de astfel de mașini.

În 2022, care a fost cererea și oferta companiei pe partea de echipamente finanțate în leasing financiar?

Cererea a fost în creștere iar noi am susținut acest trend. Suntem preocupați să contribuim la tot ceea ce înseamnă re tehnologizare la nivel local. Există nevoia implementării de tehnologii



noi în toate domeniile iar BCR Leasing este pregătită să finanțeze accesul la acestea. Ceea ce pot spune este că mediul antreprenorial din România nu stă ci își adaptează tot timpul modelul de business și caută soluții, astfel încât să treacă la următorul nivel de performanță. În 2022, am finanțat echipamente pentru construcții, agricultură și sectorul medical, consolidându-ne astfel poziția în aceste domenii, vizate de noi în mod constant în ultimii ani.

V-ați propus ca 2022 să stea sub semnul digitalizării accelerate și transformării interacțiunilor cu clienții. Ați realizat acest deziderat?

Din acest an, BCR Leasing a intrat în universul George. În viitor, vom crește viteza și calitatea experienței clienților interesați să apeleze la soluții de leasing financiar pentru autovehicule. După lansarea aplicației la care lucrăm, o vom include în George Store. Intenția actuală este aceea de a muta o parte din business-ul nostru în mediul online. De anul viitor, vom veni cu o soluție digitală pentru microîntreprinderi, respectiv pentru finanțările de autoturisme, după care vom trece spre companii mai mari și alte tipuri de bunuri. Vom facilita astfel accesul clienților la achiziția în leasing financiar de autovehicule, demers 100% digital, care va permite acordarea finanțării în câteva minute, inițial pentru microîntreprinderi. Va fi o premieră pe piață, o astfel de soluție fiind destinată de regulă persoanelor fizice.

Ce ne puteți spune despre produsul de leasing financiar pentru persoane fizice din oferta companiei?

Utilizăm această soluție însă nu vedem o creștere foarte mare a cererii pe acest segment.

Comportamental, persoanele fizice încă nu aleg leasingul financiar atunci când își achiziționează o mașină, nu există o masă critică creată și nici nu întrevădem o schimbare semnificativă în viitorul apropiat. De altfel, tendința este valabilă la nivel de piață locală de leasing financiar, piață astfel construită încât să se adreseze persoanelor juridice. De aceea, peste 98% din clienții companiei sunt la ora actuală persoane juridice.

Ca trend pe piața locală de leasing financiar, în 2022, s-a înregistrat o scădere ușoară a expunerii brute a contractelor neperformante față de 2021. La nivel de BCR rata creditelor neperformante în primele nouă luni din acest an a fost de 2,8% (față de 3,9% în septembrie 2021). Cum stau lucrurile din acest punct de vedere pentru BCR Leasing?

Rata creditelor neperformante s-a situat la 3,3% în septembrie 2022, în scădere față de 4,1% în decembrie 2021. Suntem o companie cu un portofoliu sănătos, pe care-l monitorizăm permanent. Legat de finanțările neperformante, ne aflăm pe un trend descendent și nu avem dependențe critice. Vrem să acoperim cât mai mult riscurile de finanțare, riscuri normale de

altfel în cazul unui contract de leasing financiar. Pot spune că avem un portofoliu echilibrat și suntem pregătiți pentru orice context. Am demonstrat, în perioada pandemiei, că suntem oricând alături de clienții noștri. Companiile din mediul de afaceri românesc au "energie", găsesc soluții la rândul lor și știu să se adapteze, să facă față provocărilor. Perioada pandemiei a fost un exemplu în această privință.

Pentru viitor, compania pe care o conduceți are în vedere o extindere a business-ului de leasing financiar?

Strategia noastră este în mod categoric una de creștere. Ținem cont de contextul macroeconomic și suntem extrem de atenți la riscurile la care expunem și ne expunem. Ne susținem clienții în vremuri provocatoare și suntem alături de aceștia. Compania a crescut în ultimii ani și, pentru mine, cel mai important este că a crescut sănătos, cu un portofoliu pregătit să facă față oricăror forme de provocări. În continuare, și BCR Leasing se va alinia politicii de business a Grupului Erste și a Grupului BCR, va contribui, alături de clienții și partenerii săi, la consolidarea sănătății financiare în România.

Producția de cipuri la momentul actual

Vremurile foarte bune, cu profituri mari pentru industria producătorilor de cipuri, au apus odată cu încetinirea cererii, creșterea costurilor și tensiunile geopolitice dintre SUA și China, accentuate în 2022. Scăderile din domeniu influențează destul de pronunțat indicii burselor americane. Indicele S&P500 a pierdut 24% anul acesta. "Sectorul cipurilor este marcat de volatilitate, dar, în timp, se estimează o eventuală corecție pozitivă a tendinței actuale", anticipează specialiștii ai XTB România. În toamna acestui an, au fost înregistrate scăderi pronunțate la bursa americană pentru marii jucători din domeniul producției și comercializării cipurilor. Indicele PHLX Semiconductor Sector, care cuprinde 30 de nume din domeniu listate la bursa din SUA, a avansat în 2021 cu 41,2%, dar a pierdut anul acesta peste 40%. Pe acest trend în scădere, compania AMD a formulat recent un avertisment referitor la veniturile sale din 2022, invocând o slăbire neașteptată de pronunțată a pieței calculatoarelor desktop. Și alți jucători mari,

precum Nvidia și Intel, au înregistrat în ultima perioadă scăderi ale acțiunilor lor la bursa americană. Astfel, acțiunile Nvidia au pierdut 65% din vârful-record din noiembrie anul trecut. De menționat că Intel se afla în defensivă față de AMD deja de peste un an, însă mișcările recente depășesc acum cadrul competiției dintre cei doi producători pe tema celor mai performante procesoare. În aceste condiții generale, marcate de probleme macro dar și de circumstanțe specifice, trebuie ținut cont și de noile reguli apărute, care impun companiilor care exportă anumite produse sensibile din domeniul semiconducătorilor către China obligația de a obține o licență pentru a continua aceste operațiuni. Regula se aplică și companiilor străine care utilizează echipamente americane. Deși ASML este cel mai mare producător pentru echipamentele care dotează fabricile de cipuri de ultimă generație, SUA este importantă pentru întregul sector, având companii precum LAM Research, Applied

Materials și KLA, care produc alte instrumente hardware și software necesare în producția cipurilor. Dar LAM a pierdut recent la bursă 11,8% (aproximativ 5,5 mld. de dolari din valoarea de piață), KLA 8,6% (circa 3,5 mld. de dolari din capitalizare) iar Applied Materials 10,1% (7,3 mld. dolari din capitalizare). Efectul sancțiunilor s-a simțit și peste Pacific, acțiunile din China suferind deprecieri pentru SMIC, cel mai mare producător de cipuri chineze, la 9% pentru Hua Hong Semiconductors și 20% pentru Shanghai Fudan Microelectronics. Până în aprilie anul viitor, producția de cipuri avansate destinate livrării în afara Chinei sunt exceptate de la restricții. Date fiind toate aspectele semnalate, pentru lunile următoare, pe plan internațional se va menține riscul privind sectorul semiconducătorilor, la nivel de producători și echipamente pentru fabricarea acestora, cu consecințe pentru industria auto mondială și nu numai.