

Interviu Dr. Kurt Leitner, CEO Porsche Finance Group Romania

1. Considerați că firmele captive - parte dintr-un grup de producători - sunt avantajate sau dezavantajate și de ce, în comparație cu cele independente sau cu cele afiliate unui grup financiar.

Porsche Finance Group are avantajul de a fi parte a unui grup internațional cu peste 40 de ani de experiență în domeniul finanțării, cu acces la resurse financiare solide. În plus, continuăm să utilizăm ca și până acum aceleași criterii de evaluare



stabilite individual pentru a determina bonitatea clienților. Acest lucru reduce riscurile atât pentru noi, ca instituție financiară, cât și pentru clienții noștri.

2. Intenționați să reduceți costurile în 2009? Cum?

Scăderea pieței auto ne afectează pe toți. Analizăm cu atenție toate costurile și vom lua în calcul toate opțiunile pentru a optimiza costurilor astfel încât să ne atingem obiectivele pentru 2009.

Datorită activității specifice nu suntem forțați să modificăm radical planul de afaceri. Am deținut dintotdeauna resurse proprii, așa încât în prezent nu avem cheltuieli legate de rata dobânzii sau penalități. Nu suntem expuși

unui grad semnificativ de risc întrucât criteriile pe care le folosim pentru a stabili bonitatea unui client sunt foarte clare.

3. Planificați să dezvoltați o nouă linie de afaceri anul acesta?

Afacerea noastră este orientată 100% spre industria auto; finanțăm exclusiv marcele concernului Porsche. Fiind o companie captivă, avem posibilitatea de a ne adapta ofertele în funcție de cele ale partenerilor noștri de afaceri.

4. Referindu-ne la viitor, considerați că pe segmentul auto serviciile vor fi din ce în ce mai importante, cum este finanțarea? În acest context, va înlocui leasingul operațional, leasingul financiar?

Serviciile sunt și vor fi întotdeauna importante în industria finanțării auto. De fapt, asta și oferim: **servicii** financiare integrate, sub conceptul “one-stop shop.” Astfel, clienții pot rezolva toate aspectele legate de achiziționarea unei mașini (cumpărare, finanțare, asigurare, etc) cu o singură vizită la dealerii noștri. Ca dovadă a importanței acestora, am completat gama de servicii financiare integrate anul trecut, prin lansarea celei de-a cincea companie a grupului: Porsche Asigurări. În doar șase luni, aceasta a ajuns să dețină 3% din portofoliul grupului. Leasingul financiar este un produs matur pe care îl oferim de 10 pe piața din România, atât persoanelor fizice cât și companiilor. Reprezintă în continuare produsul principal în portofoliul Porsche Finance Group, cu o cotă de 80%.

Porsche Bank a crescut cu 78% anul trecut, după numărul contractelor noi pentru creditele auto și, bazându-ne pe această cifră, ne așteptăm ca produsul să obțină o cotă importantă în portofoliul grupului. Anul acesta, datorită programului REMAT, preconizăm o creștere importantă a creditului auto.

Un alt produs pe care ne bazăm anul acesta este leasingul operațional. Acesta se adresează persoanelor juridice, fiind o soluție viabilă, în special în

vremuri ca acestea, când lichiditatea este mai importantă și investițiile majore sunt amânate. În plus, optând și pentru un contract de mentenanță, companiile se pot concentra asupra activității lor și nu asupra administrării flotei.

5. Cum va fi influențată industria leasingului de legislația fiscală?

Prin această nouă lege costurile asociate flotelor vor crește pentru companii. Acestea se vor gândi de două ori înainte de a achiziționa o mașină nouă. Acest lucru se traduce printr-un impact negativ suplimentar asupra pieței auto, deja cu probleme, și implicit asupra dezvoltării activității noastre.