

**PIATA
FINANCIARĂ**

LÁSZLÓ DIÓSI:
**OTP Bank
își dorește accesarea
în TOP 10**

**TELEKOM ROMANIA –
„REVOLUȚIA” MAGENTA
DIN TELECOMUL ROMÂNESC**

MIRCEA URSACHE:
**Mizez pe o pondere
mare a listărilor
IPO în 2015**

**PROFITABILITATEA
BĂNCILOR,
ÎN FURTUNA
ELECTORALĂ**





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL ECONOMIEI

Autoritatea de Management pentru
Programul Operațional Sectorial "Creșterea Competitivității Economice"
Program cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională.



Instrumente Structurale
2007-2013



EUROPEAN
INVESTMENT
FUND

Finanțare IMM cu dobândă la jumătate



Creditele JEREMIE

www.bancatransilvania.ro



BANCA TRANSILVANIA®

Banca oamenilor întreprinzători



Norel Moise

PSEUDONĂȚIONALIZARE

Mai este puțin timp până la alegerile prezidențiale, dar România se află parcă într-o eternă campanie electorală. Și ce slogan mai bun, mai rodnic în a aduce voturi, poate fi decât „Să luăm de la bogați și să dăm la săraci”. Și cine sunt bogații, în opinia politicianilor (și nu numai)? Societățile financiare, de la eternele vinovate universale – băncile, la mai nou vizata categorie a brokerilor de asigurări.

Nu îmi doresc să fiu etichetat, după citirea acestui editorial, ca un apărător al băncilor. E greu să mă convingă cineva că e corect ca un credit în euro, luat în urmă cu niște ani, când EURIBOR era 4-4,5%%, să mă coste mai mult acum, când acest indicator abia pâlpâie peste zero. Cu toată neperformanța sistemică (oare cine o fi de vină că ar fi dat credite și câinelui, dacă avea buletin), nu cred că vreo ecuație ar putea demonstra această creștere de cost. Sigur, un bancher foarte bun încerca să mă convingă folosind formula anuității. Aceasta avea însă un mare defect: ST-ul, suma totală dorită de acționar, trebuie să fie stabilit de piață! Nu trebuie să calculezi rata dobânzii pornind de la cât îți dorește acționarul să obțină de la banii investiți în bancă, ci invers! Atât rata dobânzii, cât și profitul nu pot fi decât cele validate de piață. Teoria e valabilă pentru orice tip de investiție. Sau poate sunt eu prea îndoctrinat de liberalism și cred prea mult în „mâna invizibilă a lui Adam Smith“?

Revenind, cu toate defectele lor, instituțiile financiare nu cred că trebuie lăsate la cheremul poftelor electorale. Sunt 27 de proiecte de acte normative populiste în discuție, toate având ca obiect noi și noi reglementări, care mai de care mai aberante, aplicabile băncilor. Încă nu pot să găsesc vreo logică privind dreptul unei instanțe de a stabili cuantumul unui cost de credit. Și nici în faptul că un for juridic se poate

pronunța imperativ asupra eliminării riscului valutar din ecuația creditelor în valută. Nu pot uita nici reglementarea care obligă oficiile bancare să se doteze cu o anumită clasă de monitoare. Mai lipsea din text să fie indicate marca și importatorul.

Acum se vrea aruncarea unui cost suplimentar prin introducerea obligativității afișării tuturor costurilor pe ecranul bancomatelor, când cineva reține o sumă de bani. Fiind un atehnic, nu pot să îmi dau cu părerea dacă e posibil sau nu. Ce pot afirma este că orice cost ajunge până la urmă tot la consumatorul final. Și încă un lucru: nu am găsit nicăieri în lumea cu tradiție în eBanking vreun astfel de soft aplicat.

M-aș opri puțin și la insolvența persoanelor fizice. De acord, e necesară, dar trebuie gândită cu mare atenție. Nu de alta, dar suntem în țara în care numărul insolvențelor la cererea debitorului e mai mare decât cel al proceselor solicitate de creditor. Și nu se știe exact dacă nu cumva mare parte din creditorii ce solicită insolvența nu au ceva încredințări chiar cu debitorul.

Se vehiculează modificări năstrușnice și în ceea ce privește medierea. Foamea de voturi e atât de mare, încât într-un proiect se prevede mediere fără obligativitatea prezenței creditorului, care nu va avea nici drept de contestare.

Două lucruri nu sunt pricepute, se pare, de nimeni: în primul rând, orice reglementare suplimentară presupune costuri, iar acestea vor fi, până la urmă, plătite tot de client; în al doilea rând, dacă clientul nu va putea suporta noile costuri, diminuarea profiturilor băncilor duce la un impozit pe profit mai mic și la o șubrezire a bugetului de stat pe parte de venituri.



Publicație lunară editată de
FINMEDIA SRL

P.O. Box 63-166, 71200, București
Str. Nicolae G. Caramfil nr. 77, sector 1
Tel.: 021.315.79.26
021.315.79.13

e-mail: piataf@piatafinanciara.ro
www.piatafinanciara.ro
www.finmedia.ro

ISSN 1224-4368
Tiparul: Regia Autonomă Monitorul Oficial

Redactor-șef:
Norel Moise nmoise@piatafinanciara.ro

Redacția:
Coralia Popescu cpopescu@piatafinanciara.ro
Oana Voinea ovoinea@piatafinanciara.ro
Cristian Pavel cpavel@piatafinanciara.ro
Ortansa Moise piataf@piatafinanciara.ro
Lelia Huidumac lhuidumac@piatafinanciara.ro

Redactor-șef fondator: Florin Petria

Departament comercial: 021.310.09.83
Difuzare: 021.317.08.66
Publicitate: 021.310.09.83
Abonamente 021.315.79.26
(abonamente@finmedia.ro): 0744.354.768
021.317.08.66

Graphic Designer: Marius Filipoiu
Corectură: Irina Frățilă



Director general: Mihai Sândoiu
Director evenimente: Alexandru Adrian

Editor-șef: Georgeta Clinca

Nota redacției

Niciuna dintre analizele revistei nu constituie o sugestie de investiție. Conform legii, investițiile efectuate în urma lecturii revistei implică responsabilitatea exclusivă a investitorilor. Este interzisă, conform legii, reproducerea integrală sau parțială, pe orice cale și prin orice mijloace, a conținutului revistei fără acordul scris al conducerii redacției și al autorilor, care dețin dreptul de copiere. Aparține, în exclusivitate, colaboratorilor responsabilitatea privind datele și considerațiile din textele pe care le semnează. Opiniile colaboratorilor nu reprezintă instituțiile și/sau firmele cu care aceștia au relații contractuale de orice fel.

SUMAR**PIAȚA BANCARĂ**Finanțare auto
Accent pe oferte speciale și promoții / Pagina 8Plățile electronice în primul semestru
Transferurile bancare înlocuiesc numerarul / Pagina 14Un proiect cu sprijinul Raiffeisen Bank
Via Maria Theresa, un tribut adus înaintașilor și o favoare făcută urmașilor / Pagina 18**INTERVIUL EDIȚIEI**Intentii probate
OTP Bank își dorește accesarea în Top 10 / Pagina 26**POSITION PAPER**ARB pledează pentru normalitate:
Sistemul bancar solicită respectarea dreptului comunitar / Pagina 28**OPINIA SPECIALISTULUI**O prioritate pentru întreprinderi
Prevenirea insolvenței / Pagina 34**IFN**Creditare IFN
Costuri care includ pierderile / Pagina 38**eFINANCE**Germanii și-au suflecat mâncelile în Est
Telekom România – „revoluția” Magenta din telecomul românesc / Pagina 54În exclusivitate, o opinie avizată pentru „Piața Financiară”
Sfârșitul banilor de hârtie / Pagina 56Self-service modern asigurat de firma ROPECO
Kioskul „prietenul” neprețuit al clienților de retail / Pagina 59Un slogan scurt și cuprinzător: „Prepaid: Evolving”
MasterCard Europe își reafirmă încrederea în viitorul cardurilor prepaid / Pagina 60**MACROECONOMIE**Radiografie la final de semestru
Insolvențe în scădere, antreprenori noi mai puțini / Pagina 62**ASIGURĂRI**Industria autohtonă a asigurărilor în S1 2014
Businessuri sacrificate pentru îmbunătățirea profitabilității / Pagina 64Industria fondurilor de pensii
Coloșii din umbră / Pagina 69**BUSINESS**Piața energiei, o piață fierbinte
Românii nu vor fi afectați dacă apare o criză a gazelor / Pagina 72**INTERNATIONAL**Cronica falimentului
Sistemul bancar din Bulgaria încă sângerează / Pagina 73**LEADERSHIP**Investiția în viitor
BCR se menține aproape de tinerii de valoare / Pagina 74**ABONAMENTE**Prețul* de abonament la Piața Financiară
135 RON(1 an) / 70 RON (6 luni)

*(inclusiv TVA și taxe poștale). Revista are 12 numere, 10 apariții pe an.

Plată: Ordin de platăGaranti Bank, Ag. Sun Plaza, București, Cont LEI:
RO48 UGBI 0000 6220 0316 0RON

Abonamente online: abonamente@finmedia.ro

Abonamente prin telefon:

Tel.: 021-315.79.26 int. 211; Fax: 021-317.08.66

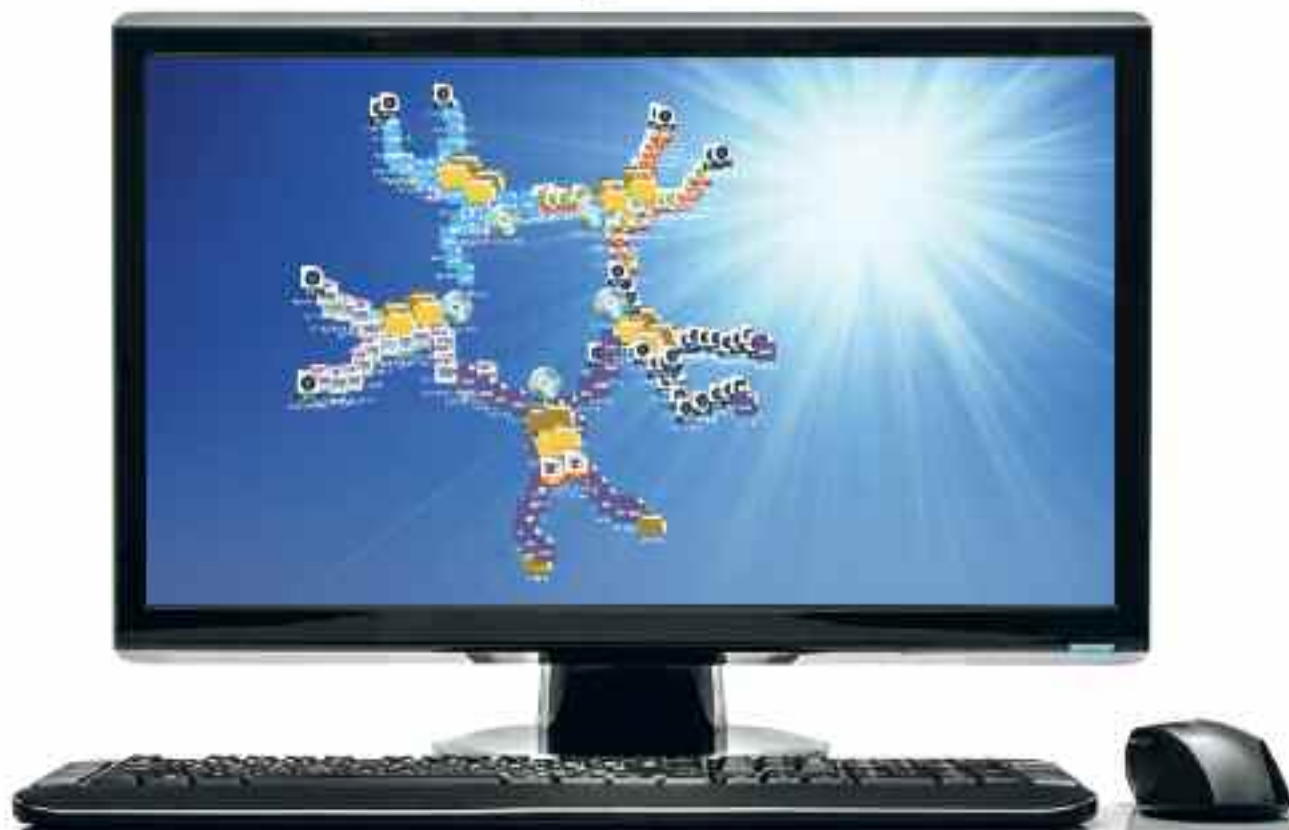
COVER STORY
Pagina 20**ACTIVELE ȘI CREDITELE SCAD****PROFITABILITATEA BĂNCILOR,
ÎN FURTUNA ELECTORALĂ**

Chiar dacă după primele șapte luni băncile comerciale rămân pe profit, un verdict pentru finalul de an este aproape imposibil de dat. Fulgerele electorale înroșesc cerul, populații găsind de cuviință să ture asupra oricui îndrăznește să deranjeze alegătorii. În căutarea unor voturi pentru prezidențialele din noiembrie, aleșii au găsit de cuviință să creioneze 27 de acte normative, cu vâdit iz populist, adresabile mediului financiar.

**Bogdan Căpraru,**
Conferențiar Dr. Universitatea
Alexandru Ioan Cuza, IașiAfișarea pe display-ul ATM-urilor a
comisioanelor de tranzacționare aduce
o nouă dispută în peisajul
bancar românesc.**Pagina 30****Mihaela Costache,**
Senior Associate
Bulboacă & Asociații SCADeseori, în tranzațiile cu infuzie de
capital străin, se recurge la majorarea
capitalului social cu un preț de
emisiune superior.**Pagina 32****Călin M. Rangu,**
Director Adjunct
Direcția Supraveghere
Integrată ASFRaportul „Consumer Trends Report”
al EIOPA constată că noile tehnologii
încep să influențeze direct piața. Iată
câteva tendințe.**Pagina 36****Audi**
amazing
THAILAND
Always Amazes You




More than printing. Information Management.



**Managementul Informației de la Konica Minolta este atât de simplu de folosit
încât veți avea mai mult timp să vă gândiți la propriile pasiuni.**

Konica Minolta este un furnizor important de printing care oferă de multă vreme soluții de management al documentelor
prin intermediul **Serviciilor Optimizate de Printare - OPS**

Acum gestionăm și fluxurile complete de captură, indexare, stocare, livrare și arhivare a informațiilor care circulă în organizație, prin **soluții ECM**.
Astfel, am devenit un furnizor de servicii complete și complexe de **Management al Informațiilor**, atât în format tipărit cât și electronic.

Vă așteptăm la expoziția **Konica Minolta - More than printing. Information Management** pentru a vă convinge că soluțiile noastre sunt
atât de ușor de folosit încât veți avea mai mult timp să vă gândiți la propriile pasiuni.

**25-26 septembrie 2014, orele 9:30 și 18:00,
sala de conferințe New York a hotelului Pullman din București, Piața Montreal nr.10**

GHEȚEA: DOBÂNZILE VOR CONTINUA SĂ SCADĂ

Președintele Asociației Române a Băncilor (ARB), Radu Grațian Ghețea, apreciază că dobânzile la credite vor scădea în continuare, întrucât BNR a dat multe semnale în ultima perioadă și probabil va mai da pentru scăderea acestora, factor care va determina creșterea cererii pentru împrumuturi.

„Lumea are impresia că noi, bancherii, suntem foarte supărați când scad dobânzile. Nu suntem, pentru că atunci când scad dobânzile înseamnă că începe să crească cererea, principala pondere în veniturile noastre fiind dobânzile la credite. Trebuie să ne gândim că acest volum (de venituri - n.r.) poate fi menținut la acest nivel sau crescut fie prin creșterea dobânzilor, ceea ce e un dezastru, fie prin creșterea volumului de creditare”, a declarat joi Ghețea într-o conferință de presă. El a arătat că dobânzile se vor reduce pe toată gama de credite și a precizat că activitatea de vânzare-cumpărare a imobilelor începe „să se miște”, potrivit statisticilor, ceea ce indică și o revenire a creditelor ipotecare.

„Un element important în toată această discuție este acel iureș care se creează în mass-media, când, pe parcursul unei etape, se anunță că se mai prelungeste sau nu programul «Prima Casă». Toată lumea era în foarte mare îngrijorare, asta înseamnă că lumea își dorește, are intenția să își facă o casă”, a spus Ghețea.

OBLIGAȚIILE CĂTRE FISC, PLĂTITE CU CARDUL

Ministerul Finanțelor Publice a pregătit un proiect de ordonanță care prevede plățile cu cardul la ghișeele ANAF, dar și plăți online pentru sumele datorate, precum și posibilitatea contribuabililor de a efectua plățile către Fisc, primării și alte instituții publice în același loc.

„Proiectul are mai multe componente, nu numai plata cu cardul la ghișeu, dar și plata cu cardul online și posibil alt acceptator de plată.

Dacă vom implementa proiectul așa cum îl gândim în momentul de față cu plata cu cardul, vom fi primii din lume care-l vom face. Ne comparăm cu alte agenții fiscale, din câte știm sunt destul de avansați și australienii în acest sens.

În momentul când vom ieși cu proiectul de ordonanță vom vedea în ce formă este, dar este foarte posibil să fim primii din lume care vom avea un astfel de sistem”, a declarat ministrul Finanțelor Publice, Ioana Maria Petrescu, în conferința de lansare a platformei ANAF prin care persoanele fizice pot solicita mai multe documente online. Ea a precizat că proiectul de ordonanță pune bazele legale ale unui astfel de sistem, însă pentru aplicarea sa este nevoie de o perioadă mai îndelungată, de 6-12 luni, pentru ca o persoană să-și poată plăti taxele cu cardul la ghișeu.



EXPORTUL DE PRODUSE AGROALIMENTARE DUDUIE

Principalul produs exportat în perioada menționată a fost porumbul (1.074.400 tone), cantitatea livrată fiind în creștere cu aproape 66% comparativ cu perioada corespunzătoare din anul precedent, iar încasările mai mari cu 85,2 milioane de euro, până la 328,6 milioane de euro.

România a exportat produse agroalimentare în valoare totală de 2,03 miliarde de euro în primul semestru din acest an, în creștere cu aproape 10% (180,9 milioane de euro) față de aceeași perioadă din 2013, în timp ce importurile, totalizând 2,32 miliarde de euro, au depășit cu 1,1% (25,7 milioane de euro) valoarea înregistrată în semestrul I din 2013, potrivit datelor Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale (MADR), citate de Agerpres. În aceste condiții, deficitul balanței comerciale cu produse agroalimentare a fost de 295,3 milioane de euro, în primul semestru al anului 2014, în scădere cu 34,5% față de valoarea înregistrată în perioada similară din 2013, când a atins nivelul de 450,5 milioane de euro. În primele șase luni din 2014, exporturile în țările terțe s-au menținut la nivelul consenat în aceeași perioadă din anul precedent, în timp ce livrările intra-comunitare de produse agroalimentare au crescut cu 16%.

CEA MAI MARE LISTARE DIN ISTORIE

Oferta publică inițială a Alibaba Group Holding Ltd a devenit cea mai mare din istorie, ajungând la 25 miliarde de dolari, după ce bancherii și-au exercitat opțiunea de majorare a tranzacției cu 15%, în urma cererii solide, au declarat, pentru Bloomberg, surse care au dorit să-și păstreze anonimatul.

Instituțiile financiare care au intermediat tranzacția sunt: Credit Suisse Group, Deutsche Bank, Goldman Sachs Group, JPMorgan Chase & Co, Morgan Stanley și Citigroup.

La debutul listării Alibaba la bursa de la New York, acțiunile au urcat cu 38%, cel mai mare avans pentru o ofertă publică inițială de cel puțin zece miliarde de dolari, arată datele Bloomberg. „Așteptările pentru

această companie sunt la un nivel record. Piața pare să folosească Alibaba ca un reprezentant al economiei de consum”, a apreciat analistul Li Muzhi de la Arete Research Service LLP, în Hong Kong. Alibaba realizează 80% din totalul vânzărilor online din China și efectuează mai multe tranzacții decât realizează împreună Amazon și eBay. Compania a fost înființată în urmă cu 15 ani de un fost profesor, Jack Ma, care vrea să utilizeze banii obținuți în urma listării pentru extinderea activității firmei în SUA și pe alte piețe. Compania a înregistrat un profit de aproape două miliarde de dolari în perioada aprilie-iunie 2014, în timp ce vânzările au urcat cu 46%, la 2,54 miliarde de dolari.

BĂNCILE DIN UNGARIA, OBLIGATE SĂ RETURNAZE 3,2 MLD. EURO

Băncile din Ungaria ar putea fi obligate să returneze împrumuturilor circa 1.000 de miliarde forinți (3,17 miliarde euro), după ce guvernul premierului Viktor Orban a extins obligațiile instituțiilor financiare legate de modificarea unilaterală a contractelor de creditare, potrivit Bloomberg.

Banca centrală a Ungariei estima anterior pierderile băncilor legate de aceste rambursări la peste 900 de miliarde de forinți (2,85 miliarde euro).

Guvernul Orban a obligat deja băncile să convertească împrumuturi în valută, majoritatea în franci elvețieni, în credite în forinți, după ce clienții au avut dificultăți să ramburseze datoriile din 2008, din cauza deprecierei monedei ungare.

Curtea Supremă a stabilit totodată, retroactiv, un set de „criterii corecte” privind modificarea unilaterală a contractelor, pe care, potrivit instanței, băncile nu le-au respectat în majoritatea cazurilor.

Proiectul de lege prezentat deja în Parlament extinde obligațiile băncilor, de returnare de fonduri către clienți, la toate împrumuturile rambursate de aceștia în ultimii cinci ani, inclusiv cele rambursate în 2011 în cadrul unui program special, în care cursul de schimb a fost stabilit sub nivelul din piață.



Audi



**Audi A6 cu pachet Advanced și Sport
începând de la 31.600* Euro
cu avantaj client de până la 9.900* Euro**

**Bonus financiar 1370* Euro
3 luni CASCO gratuit și dobânzi reduse prin Audi Finance**

Beneficiază de oferta specială pentru Audi A6.
Selecție dotări: faruri LED, jante aliaj 17", Parking Control Plus, cameră video spate,
Climatronic 4 zone, MMI, interfață Bluetooth și pachet S-line exterior.

Detalii la dealer-ul tău Audi!

* Prețul nu include TVA.
Oferta se supune unor termene și condiții, detalii la distribuitorii autorizați Audi.
Audi Finance este o marcă Porsche Finance Group România.

FINANȚARE AUTO

Accent pe oferte speciale și promoții

Finanțarea segmentului auto, susținută la nivel de piață prin credite bancare și nebankare, precum și prin leasing financiar, a cunoscut o revigorare în 2014, comparativ cu rezultatele din 2013, principala cale de a ajunge la client fiind și în acest an promoțiile și ofertele speciale.



Pe ansamblul pieței locale, livrările totale de autovehicule (autoturisme și vehicule comerciale) au înregistrat în primele șapte luni din 2014 o creștere de peste 30% față de aceeași perioadă a anului trecut. Cel mai bun rezultat din acest punct de vedere l-au înregistrat autoturismele (+32,7%). Surse ale Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile – APIA precizează că vânzările pe piața din România sunt susținute de achizițiile realizate de către persoane juridice (peste 70% din total). Deși înmatriculările de autoturisme rulate au scăzut cu circa 7% comparativ cu situația din primele șapte luni ale anului trecut, volumul acestora este de trei ori mai mare comparativ cu cel al autoturismelor noi, situație relevantă pentru starea actuală a parcului auto din România. La

autoturisme, în topul mărcilor se află Dacia (34% din total), urmată de Volkswagen, Skoda, Ford, Renault și Opel. Surse APIA relevă pentru 2014 un interes sporit din partea finanțatorilor pentru sectorul auto printr-o ofertă mai amplă de credite destinate achiziției de autovehicule, precum și de leasing auto. Din păcate, continuă să acționeze în piață unele măsuri cu caracter negativ precum limitarea deductibilității TVA și cea a amortizării pentru achiziția de autoturisme de către persoane juridice, precum și nefiscalizarea comerțului cu autovehicule rulate din import, ceea ce favorizează importul de autovehicule rulate în detrimentul celor noi. Derularea programului „Rabla” și în 2014 nu a avut rezultatele scontate, pe fondul unei evoluții în scădere a interesului pentru acesta, atât din

partea majorității operatorilor din piață cât și a cetățenilor. Așa se explică poziția APIA de sistare a programului după acest an.

Soluția credit bancar

Vom prezenta în cele ce urmează câteva modalități de finanțare prin credit a unei mașini de către persoane fizice, precum și oferta generală de leasing auto ce ar putea interesa cu precădere clienți din rândul persoanelor juridice.

În materie de credit auto pentru mașini noi și rulate (nu mai vechi de 5 ani), cele mai mici costuri din piață (DAE – 8,18 pe an) revin în prezent ofertei CEC Bank. Suma maximă acordată este de 30.000 euro, echivalent lei, principala condiție fiind aceea a unui aport propriu din partea clientului de 20%. Un avantaj la nivel de client poate fi și perioada de grație în returnarea banilor – 60 zile (pentru credite pe termen scurt) și 90 zile (pentru împrumuturi pe termen mediu). Mai trebuie precizat că dobânda este variabilă (ROBOR 3M+4,75 p.p.), la momentul redactării articolului aceasta fiind 7,16%, iar DAE de 8,18%. Surse din interiorul băncii ne-au precizat că, periodic, au loc demersuri de actualizare a ofertei la standardele pieței, în primul semestru din 2014 vânzarea creditelor auto înregistrând aici un trend pozitiv. „Având în vedere tendința de scădere a nivelului indicilor de bază ROBOR, estimăm că dobânda aplicabilă clientului va înregistra o diminuare în a doua jumătate a anului în curs”.

La rândul său, Banca Transilvania are un produs specializat – „Creditul Auto Formula BT” –

Drumul de la materie primă la clienți este o afacere în sine.



Servicii bancare integrate de pre și post-finanțare pentru fiecare etapă din ciclul comercial.

Fluxul comercial este un proces circular, iar afacerea dumneavoastră se află într-o permanentă mișcare, de aceea Bancpost Corporate Banking vă oferă un pachet de servicii adaptate necesităților dumneavoastră din fiecare etapă:

- Soluții de pre și post finanțare importuri și exporturi; facilități de capital de lucru; scrisori de garanție bancară; incasso; factoring; acreditive documentare.
- Managementul lichidităților; transferul automat al încasărilor din conturile deschise la Trezoreria Statului; confirmarea automată a plăților către vamă prin "Fast Vama"; emiterea și arhivarea electronică a facturilor.



Competență în Corporate Banking
www.bancpost.ro | ctb@bancpost.ro

destinat finanțării de mașini noi și rulate cumpărate de la dealeri auto sau persoane fizice. Nivelul maxim al finanțării este de 40.000 euro sau echivalent în lei, creditul putând fi acordat pe cel mult 5 ani, cu un avans de 15%. La creditele în lei destinate achiziției de la dealeri, dobânda practică este ROBOR 6M+ 6 p.p., iar la cele în euro EURIBOR 6M+7,75 p.p. Astfel, la împrumuturile în lei, DAE apare în două variante: 12,17% (la dealeri auto) și 12,73%, în cazul creditelor auto pentru achiziționarea de la persoane fizice, care se aplică deopotrivă mașinilor noi și second-hand.

Un nivel ceva mai ridicat al DAE, dar competitiv în piață, are oferta UniCredit Țiriac Bank, care pentru automobile noi pornește de la 9,6% pe an. Avansul minim solicitat este 20%. Deosebirea față de ofertele bancare prezentate anterior constă în aceea că dobânda este fixă, creditul putând fi solicitat direct de la dealerii auto parteneri ai băncii. Venitul minim necesar pentru a fi eligibil este de 450 lei lunar. Asigurarea de viață e opțională, iar banca poate prelua plata ratelor în cazurile de șomaj sau incapacitate de muncă. Asigurarea CASCO e opțională pentru valori finanțate de până la 10.000 euro, prag după care aceasta devine obligatorie. Prin intermediul departamentului de comunicare al băncii aflăm că, pentru cei care doresc un credit auto dar nu dispun de avans, UniCredit Țiriac Bank și UniCredit Consumer



„Segmentul vehiculelor comerciale grele a înregistrat o creștere importantă în primul semestru din 2014, rezultat care s-a reflectat la nivelul companiei noastre într-o creștere de 75% a finanțării de camioane, confirmându-ne așteptările cu privire la nevoile clienților de reînnoire sau extindere a parcului auto, din domeniile transporturi, logistică și distribuție. La acest rezultat au contribuit, de asemenea, istoricul nostru pe acest segment și gama variată de produse dedicate pe care am oferit-o, atât pentru vehiculele noi cât și pentru cele second-hand.”

Felix Daniliuc, Director General Raiffeisen Leasing

Financing au opțiunea de finanțare fără avans, achiziționarea unui automobil nou sau second-hand presupunând însă costuri mai ridicate decât în cazul unui împrumut cu avans (DAE – 17,2%, față de 9,6%, în varianta creditului auto cu 20% avans, pentru împrumuturi cuprinse între 4.500 și 100.000 lei). Aceeași sursă ne-a mai precizat că, „în ultimul an, creditarea auto a înregistrat o dinamică pozitivă, în concordanță cu semnalele de redresare a economiei în general și a consumului în special”.

BRD dispune de o soluție de finanțare de până la 100% din valoarea automobilului, nou sau de ocazie, din producția internă sau import, suma maximă fiind de 175.000 lei sau 40.000 euro, credit structurat pe o perioadă de până la 60 de luni, cu DAE de 14,74%. BCR nu are un produs dedicat, iar recomandarea băncii,

inclusiv pentru achiziția unei mașini, este creditul multifuncțional „Divers BCR”, prin care se pot obține maximum 88.000 lei, pe cel mult 5 ani.

Clienții care nu sunt eligibili pentru bănci nu au decât varianta unei oferte din partea unor instituții financiare nebankare, care presupune achiziția direct din show-room-ul dealerilor-parteneri, la costuri însă net superioare. UniCredit Consumer Financing, spre exemplu, practică o DAE de 20,8% la creditul auto fără avans, precum și dobânzi penalizatoare de 32,5% (la suma scadentă, neachitată). La creditul auto prin Cetelem România, DAE este de 17,06%, ca artificiu de marketing la unul dintre produsele sale specializate fiind introdusă în ofertă amânarea plății unei rate cu o lună, în fiecare an.

Varianta leasing financiar

Pentru persoanele juridice, leasingul financiar se dovedește a fi în continuare o opțiune viabilă, date fiind avantajele fiscale. De altfel, cifrele pentru 2014 sunt superioare celor din 2013 în ceea ce privește vânzarea de automobile în leasing. În primul semestru din 2014, 76% din volumul nou-finanțat în leasing financiar (503 mil. euro) a revenit autoturismelor și vehiculelor comerciale. Segmentul auto a crescut în primul semestru cu 30% față de aceeași perioadă a anului trecut. De remarcat saltul de 13% în finanțarea vehiculelor comerciale grele. Și în 2014 autoturismele sunt majoritare, având o pondere de 47% în volumul nou-finanțat în leasing financiar în domeniul vehiculelor.

UniCredit Leasing are încheiate parteneriate în piața auto (în special cu dealeri

SITUAȚIA VÂNZĂRILOR DE AUTOMOBILE ÎN FUNCȚIE DE MODUL DE ACHIZIȚIONARE

	Leasing		Cash-rate		Total (unități)	
	2014 (8 luni)	2013 (8 luni)	2014 (8 luni)	2013 (8 luni)	2014 (8 luni)	2013 (8 luni)
Autoturisme, din care	16.453	13.502	37.363	27.991	53.816	41.493
total import	13.128	10.497	24.096	18.770	37.224	29.267
total autohtone	3.325	3.005	13.267	9.221	16.592	12.226
Veh. com. <3,5t, din care	3.304	2.995	3.921	2.880	7.225	5.875
total import	3.290	2.919	3.769	2.731	7.059	5.650
total autohtone	14	76	152	149	166	225
Veh. com. >3,5t, din care	1.537	896	1.896	1.061	3.433	1.957
total import	1.537	896	1.896	1.061	3.433	1.957
total autohtone	0	0	0	0	0	0

Sursa: APIA



**Pachetele
tranzacționale
pentru business**

**Promotional
până la
31 decembrie
2014**

Aveți incluse lunar toate serviciile necesare pentru activitatea curentă:

- Internet Banking;
- 35 de plăți electronice interbancare în Lei;
- Incasări nelimitate în Lei și valută;
- Depuneri nelimitate de numerar în Lei și valută.

Puteți afla detalii de la consultanții noștri financiari, în sucursalele și centrele de business Volksbank.

Ei vă pot oferi și consultanță cu privire la soluțiile de finanțare pe termen scurt, mediu și lung, cât și informațiile necesare obținerii garanțiilor FNGCIMM, FGCR, EXIMBANK.



OFERTE DE CREDIT AUTO

Banca / IFN	Val. credit (lei)	Termen rambursare (luni)	Dobândă anuală	DAE	Val. totală de plată (lei)	Rată lunară (lei)
CEC Bank	40.000	60	7,16 p.p. ROBOR 3M+4,75 p.p.	8,18%	48.229,75	811,23
Banca Transilvania	40.000	60	8,23%	8,78%	49.128	815,47
UniCredit Consumer Financing	40.000	60	13,9% (credit fără avans) 7,9% (credit cu 20% avans)	20,80% 11,90%	62.220,30 52.447,70	1.037 874,2

Sursa - bănci și IFN-uri

traționali – BMW, Ford, Mazda, Honda), care permit construirea unor oferte adaptate nevoilor clienților și competitive din punct de vedere financiar. În cursul acestui an, și-a diversificat oferta auto, punând accent pe zona de camioane și semiremorci, prin produse cu aprobare rapidă, atât de leasing cât și de credit. În acest scop, a încheiat parteneriate cu cei mai importanți jucători din această piață (Schmitz, MAN, DAF, VOLVO). În oferta sa a fost inclus un nou serviciu – Asistență rutieră în Europa - acordat gratuit pentru produsele de finanțare pentru autoturisme și autovehicule comerciale ușoare, noi sau second-hand, pe toată perioada de derulare a contractului. Valoarea bunurilor finanțate de companie în primul semestru, aferentă contractelor noi din sectorul auto (inclusiv avansul), s-a ridicat la 73,552 mil. euro - 1886 contracte noi (față de 52,440 mil. euro - 1600 contracte, în perioada similară din 2013). „Până la finalul anului în curs, vom lansa un nou produs pentru auto second-hand, care va permite acordarea finanțării cu avansuri reduse și pe perioade mai îndelungate. În următoarea perioadă din 2014 vom păstra costurile atractive practicate în ultima vreme”, anunță Antoaneta Curteanu, Director General al companiei.

IMPULS-Leasing, unul dintre jucătorii majori din piață pe segmentul finanțării auto, are, pe lângă produse-standard, o serie de oferte speciale, dezvoltate în colaborare cu importatori sau dealeri. Printre campaniile cele mai longevive se numără cele în colaborare cu Autoitalia, cu dobândă 0% pentru clienții care achiziționează autoutilitare sau vehicule marca „Jeep”. În parteneriat cu Opel România, se derulează în prezent campania „Opel la puterea

a 4-a”. „Atenția noastră s-a concentrat anul acesta pe piața de vehicule noi, atât autoturisme cât și utilitare ușoare și grele. În primul semestru din 2014, valoarea vehiculelor finanțate a înregistrat un avans de aproximativ 20% față de perioada similară din 2013, ajungând la 51,4 mil. euro. Până la finalul de an, estimăm menținerea costurilor la client la nivelurile actuale, cu mici fluctuații, ca urmare a ofertelor ce vor veni de la majoritatea jucătorilor”, spune Răzvan Diaconescu, Director General IMPULS-Leasing România. Pentru autoturisme, camioane și semiremorci noi, dobânda percepută de companie este de 5,9% pe an (la contractele în euro), perioada de finanțare fiind cuprinsă între 12 și 60 de luni, cu un avans de 10% și valoare reziduală zero. Pentru autovehicule second-hand, dobânda la leasing este 6,9% pe an, informează aceeași sursă.

Porsche Leasing a semnat în primul semestru al acestui an contracte noi pentru o valoare a bunurilor finanțate de 50,7 mil. euro (față de 46,6 mil. euro, în primele șase luni din 2013), atât segmentul de mașini noi cât și cel de rulate înregistrând creșteri în ceea ce privește finanțarea. Ofertele speciale și promoțiile au devenit și aici o constantă în 2014. „Pentru clienții care dispun de lichidități, dar nu doresc să le blocheze în proporție de 100%, am pregătit o ofertă cu dobândă 0% pentru leasing financiar în euro, pe o durată de 12 luni. În paralel, derulăm și promoții pe segmentul de mașini rulate”, informează Helian Redai, Director Divizie Vânzări și Marketing din cadrul Porsche Finance Group.

În top-ul finanțatorilor în leasing financiar pentru segmentul analizat se află, de asemenea,

Raiffeisen Leasing, pentru care autovehiculele ocupă în continuare ponderea (71% din totalul finanțărilor în primul semestru al acestui an), din care 28% s-au îndreptat spre autoturisme, iar 72% spre vehicule comerciale, în special vehicule comerciale grele (care au crescut constant în ultima perioadă, primul semestru din 2014 fiind cu 75% deasupra primei jumătăți a anului precedent). Valoarea bunurilor finanțate aferentă contractelor noi din primul semestru al acestui an s-a ridicat la 27,032 mil. euro (1.066 contracte noi), net superioară față de cifrele aceleiași perioade din 2013 (18,007 mil. euro și 725 contracte noi). Din total volume finanțate în primele șase luni din 2014, 40% au reprezentat finanțări de vehicule second-hand. „Elementele distinctive pentru finanțarea segmentului auto se reflectă la nivelul companiei printr-o abordare de tip integrat a tuturor elementelor pe care le implică finanțarea unui activ. În cadrul produselor pe care le oferim venim cu avantaje atât la dobândă, care este redusă față de standard, perioadă de grație la plata capitalului și alte facilități, precum și omologare RAR și taxa de poluare achitată, pentru vehiculele second-hand, sau garanție integrală și revizii gratuite, oferite prin rețeaua partenerilor noștri din domeniu”, declară directorul general Felix Daniliuc. Venind în întâmpinarea dorinței unor clienți de eficientizare a activității și susținere a afacerilor în perspectivă prin păstrarea competitivității în piață, compania a lansat la sfârșitul anului trecut un produs de finanțare dedicat modelelor Euro 6. Rezultatul a fost că 20% dintre contractele încheiate în primul semestru din 2014 au privit finanțări de camioane cu motorizare Euro 6.

Din informațiile și comentariile prezentate rezultă că băncile dar și instituțiile financiare nebancare (axate pe acordarea de credite de consum și finanțări în leasing financiar) se află la ora actuală într-o concurență acerbă pentru acoperirea segmentului auto. Principala bătălie se dă pe costuri la client (încă ridicate) și facilități asociate finanțării, campaniile de marketing și produsele noi bine-țintite reprezentând calea de a apropia ofertele de cerințele și posibilitățile financiare ale clienților, fie ei persoane fizice, fie companii.

Coralia Popescu

Garanti Online face totul pentru tine

Garanti Online



Best Consumer Internet Bank în România

Un premiu acordat al doilea an consecutiv de prestigioasa revistă internațională Global Finance.



Alo Garanti

0800 80 1234 / 021 200 9494
www.garantibank.ro
facebook.com/GarantiBankRomania

 **GarantiBank**

PLĂȚILE ELECTRONICE ÎN PRIMUL SEMESTRU

Transferurile bancare înlocuiesc numerarul

Industria plăților interbancare din România este dominată la ora actuală, în ceea ce privește numărul de operațiuni, de plățile de mică valoare, dintre acestea ordinele de plată deținând ponderea. Pentru România, termenul de migrare către standardele schemelor de plată SEPA este peste doi ani.

Volumele plăților de mică valoare înregistrate în România în prima jumătate a anului 2014 au crescut cu 10,38% comparativ cu aceeași perioadă din 2013. „Rezultatul se datorează, pe de o parte, îmbunătățirii stării economiei românești, iar pe de alta, tendinței deja recunoscute de creștere a gradului de utilizare a mijloacelor de plată electronice (transferuri bancare) care încep să înlocuiască, treptat, tot mai multe operațiuni cu numerar“, ne-a declarat Sabin Carantină, Director General al Societății de Transfer de Fonduri și Decontări TRANSFOND.

În ceea ce privește evoluția volumelor plăților în euro naționale și transfrontaliere, nu se poate realiza o comparație cu perioada de referință –

primul semestru al anului 2013 – având în vedere că sistemul de procesare a acestora, în format SEPA, a fost lansat în decembrie 2013. În prima jumătate a acestui an, sistemul a procesat încasări și plăți naționale și transfrontaliere în valoare de aproximativ 24 milioane euro.

Standardele SEPA – operaționale

La începutul lunii august a.c., Banca Centrală Europeană a transmis un comunicat de presă cu privire la finalizarea procesului de trecere la standardele de plată Single Euro Payment Area – SEPA pentru infrastructura

financiar-bancară, standardele fiind implementate cu bune rezultate pentru operațiunile de transfer credit și debitare directă efectuate în zona euro. Peste 2 miliarde de plăți vor fi efectuate lunar în zona euro, în noile formate standardizate. „În ceea ce privește țările din zona non-euro, implicit România, termenul de migrare către SEPA este stabilit pentru octombrie 2016“, anunță aceeași sursă.

La nivel național, proiectul de implementare SEPA este coordonat de Asociația Română a Băncilor, organism care reprezintă a comunitatea bancară națională în cadrul Consiliului European al Plăților, având rolul de autoritate de guvernanță a schemelor naționale de plată de tip SEPA RON. TRANSFOND a operaționalizat, în acest

NUMĂR OPERAȚIUNI DE PLATĂ DE MICĂ VALOARE ÎN ROMÂNIA

Tip instrucțiune	2007		2008		2009		2010	2011	2012	2013	2014 (sem I)
	hârtie	SENT	hârtie	SENT	hârtie	SENT	SENT	SENT	SENT	SENT	SENT
TRANSFER CREDIT	0	55.426.674	0	50.772.859	0	48.476.363	50.319.255	51.343.229	53.147.788	56.797.596	30.178.777
DEBIT DIRECT	0	7.721	0	28.915	0	90.608	132.838	230.890	302.502	315.783	163.995
CEC	4.106.180	0	3.303.211	362.510	46.370	2.390.760	2.057.506	1.862.775	1.666.581	1.460.719	619.102
CAMBIE	271	0	129	2	0	7.945	10.511	9.832	6.264	1.124	406
BILET LA ORDIN	4.821.969	0	5.110.065	530.358	192.830	4.473.936	4.163.065	3.967.417	3.714.478	3.434.810	1.535.186
Total	8.928.420	55.434.395	8.413.405	51.694.644	239.200	55.439.612	56.683.175	57.414.143	58.837.613	62.010.032	32.497.466

Sursa: TransFonD

VALOARE OPERAȚIUNI DE PLATĂ DE MICĂ VALOARE ÎN ROMÂNIA (MIL. LEI)

Tip instrucțiune	2007		2008		2009		2010	2011	2012	2013	2014 (sem I)
	hârtie	SENT	hârtie	SENT	hârtie	SENT	SENT	SENT	SENT	SENT	SENT
TRANSFER CREDIT	0,00	167.098,04	0,00	197.378,51	0,00	175.032,42	175.690,20	188.310,63	196.792,27	205.776,73	103.527,19
DEBIT DIRECT	0,00	222,94	0,00	1.086,47	0,00	1.209,90	1.418,65	2.096,80	2.672,53	2.289,05	1.165,09
CEC	30.355,17	0,00	31.091,84	3.505,51	542,29	22.200,14	20.812,47	20.876,04	21.174,06	17.809,16	7.462,71
CAMBIE	45,05	0,00	2,76	0.002825	0,00	4,79	8,45	11,09	14,54	11,80	4,91
BILET LA ORDIN	29.657,76	0,00	39.363,65	4.146,61	1.596,13	34.601,93	33.398,74	36.741,13	38.533,42	36.839,68	16.511,92
Total	60.057,98	167.320,98	70.458,25	206.117,10	2.138,42	233.049,18	231.328,50	248.035,69	259.186,82	262.726,43	128.671,83

Sursa: TransFonD

context, două componente ale noului sistem de compensare a plăților de mică valoare, pentru operațiunile transfer credit în format SEPA, atât pentru lei cât și pentru euro. Programul de modernizare a Sistemului Electronic de Plăți în România va fi finalizat odată cu implementarea standardelor SEPA pentru procesarea debitelor directe interbancare. Acestea vor fi însoțite de un serviciu complementar, Registrul Unic al Mandatelor, facilitate datorită căreia se speră, la nivelul comunității bancare, într-o revigorare a utilizării debitului direct interbancar pe plan local. „Serviciul de procesare a debitelor directe interbancare la standarde SEPA se află în curs de implementare, data intrării în funcțiune urmând a fi decisă de comun acord între bănci, ARB și TRANSFOND“, adaugă Sabin Carantină.

Rezultate 2014 pentru EUROSENT

Un alt aspect important legat de industria plăților din țara noastră vizează noul serviciu EUROSENT de procesare a plăților în euro pentru băncile din România, serviciu lansat în decembrie trecut. Prin acest serviciu pus la dispoziție de către TRANSFOND, plățile în euro ale agenților economici și ale persoanelor fizice pot fi inițiate de către băncile din România participante la sistemul SENT (componenta euro), sau pot fi primite de la băncile din Europa în favoarea clienților băncilor românești, la același comision perceput în prezent de către

TRANSFOND pentru plățile interbancare în lei. Prin intermediul sistemului SENT, componenta euro, au fost astfel procesate, în prima jumătate a acestui an, un volum de circa 7.000 de instrucțiuni de plată, cu o valoare de aproximativ 24 milioane euro (atât încasări cât și plăți) la nivel național și transfrontalier. Elementele de maxim interes pentru aderarea băncilor la sistemul SENT

standardelor SEPA a fost finalizată odată cu lansarea în producție, în noiembrie 2012, a sistemului de procesare a plăților de mică valoare – SEPA RON, componenta de transfer credit. Noul sistem a adus o serie de avantaje comunității financiar-bancare din România. Unul dintre acestea derivă din creșterea gradului de automatizare a proceselor interne ale



„În prima jumătate a acestui an, sistemul național de plăți electronice a procesat încasări de plăți naționale și transfrontaliere în valoare de aproximativ 24 milioane euro. În industria europeană a plăților, pentru țările ce utilizează moneda euro, s-a trecut, începând cu 1 august a.c., la standardele schemelor de plată Single Euro Payment Area - SEPA, proiect coordonat de European Retail Payment Board și realizat de sectorul bancar sub conducerea Consiliului European de Plăți, cu sprijin și promovare din partea Băncii Central Europene, Comisiei Europene și băncilor centrale din Uniunea Europeană. În ceea ce privește țările din zona non-euro, implicit România, termenul de migrare către SEPA este stabilit pentru octombrie 2016.“

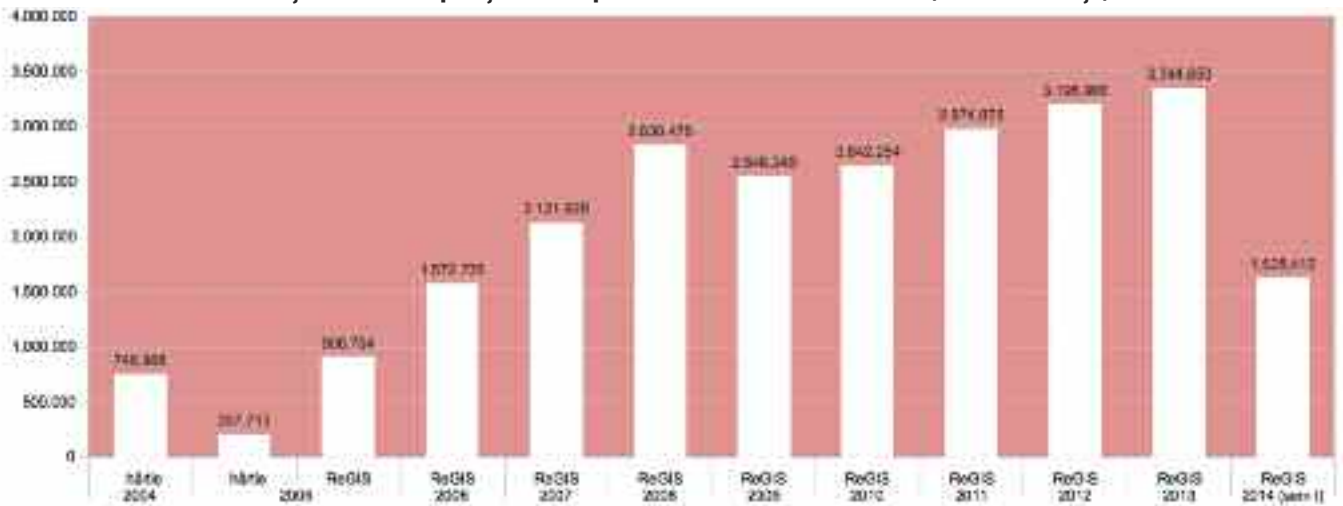
Sabin Carantină, Director General TRANSFOND

componenta euro sunt reprezentate de reducerea costurilor de procesare a plăților în moneda unică și de creșterea vitezei de procesare a acestora.

Nu mai puțin importante pentru toți actorii din industria plăților sunt rezultatele implementării standardelor de plată SEPA pentru plățile în lei, proiect finalizat de România încă din noiembrie 2012. Reamintim că o primă etapă a Programului de modernizare a Sistemului Electronic de Plăți prin implementarea

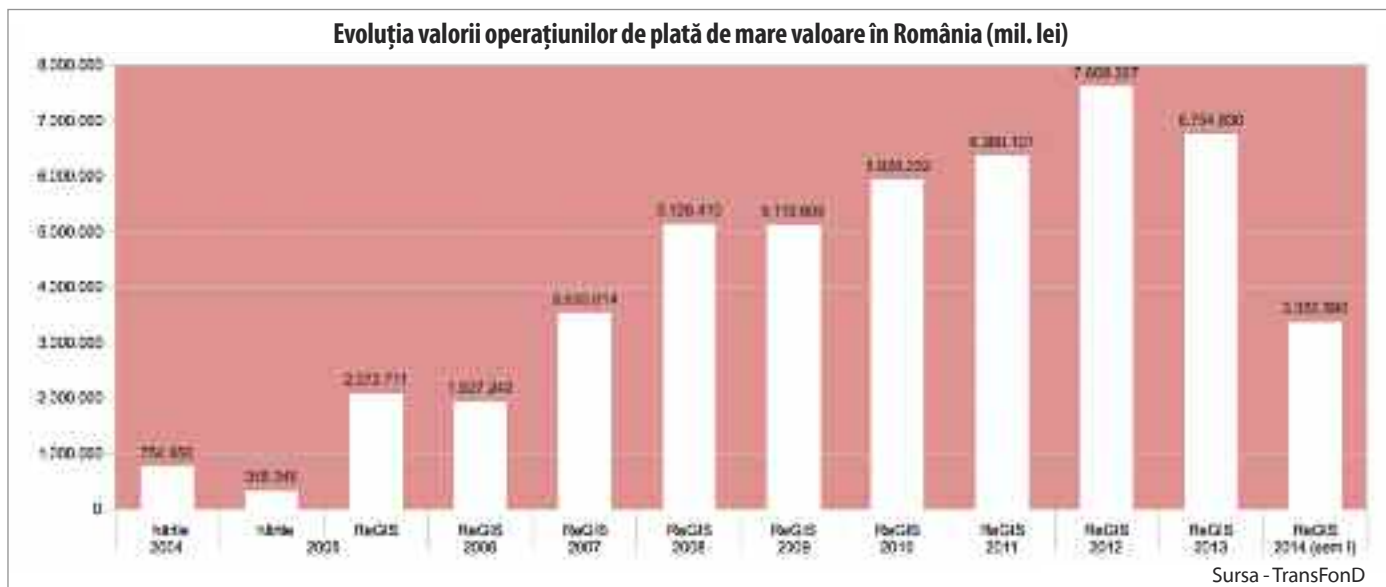
băncilor. „Intenția TRANSFOND, în acord cu solicitarea băncilor, a fost ca, în contextul în care băncile românești vor trece la standardele SEPA pentru efectuarea plăților în euro, să asigure aceleași standarde și pentru plățile în lei, ceea ce ar simplifica procesele la nivelul băncii. Mai mult, infrastructura de plăți interbancare, atât la nivel central, cât și la nivelul fiecărui participant care va trece la plăți în lei la standarde SEPA, va fi pregătită pentru nevoile

Evoluția volumelor operațiunilor de plată de mare valoare în România (număr tranzacții)



Sursa - TRANSFOND

Evoluția valorii operațiunilor de plată de mare valoare în România (mil. lei)



generate de adoptarea monedei unice, indiferent când se va produce acest eveniment”, comentează directorul general Sabin Carantină.

În prezent, doar o parte dintre băncile din România au adoptat noul standard de plăți SEPA, realitate ce ar putea conduce la o anumită distorsionare a pieței locale legată de serviciile de plată. Conducerea TRANSFOND vine să clarifice această problemă: „Trecerea la schema SEPA implică o serie de dezvoltări din partea băncilor. Acestea sunt prioritizate în funcție de planificările interne proprii fiecărei instituții și de resursele disponibile. În acest context, o parte dintre băncile din România au optat pentru amânarea adoptării schemei SEPA, mai ales că TRANSFOND oferă, momentan gratuit, serviciul de conversie a mesajelor din formatul vechi de ordin de plată în formatul SEPA Credit Transfer (SCT). În consecință, multe dintre bănci și-au anunțat intenția de a trece la noul standard în timpul acestei perioade de conversie gratuită a mesajelor. Suntem convinși că un număr din ce în ce mai mare al reprezentanților comunității bancare va realiza modificările necesare și va procesa plăți în lei în format compatibil SEPA în următoarea perioadă”.

Important de semnalat ar mai fi și faptul că Debitul Direct în format SEPA va intra în funcțiune în România împreună cu un serviciu adițional, Registrul Unic de Mandate – RUM. Este vorba de un registru de gestionare centralizată a mandatelor de debitare directă ce va schimba substanțial modul de emisie și gestionare a mandatelor de debitare directă

interbancară, cu beneficii atât pentru bănci, cât mai ales pentru clienții acestora – colectorii de plăți prin debitare directă și plătitorii de facturi.

Avantajul principal al acestui serviciu cu valoare adăugată pentru consumatorul de servicii financiare constă în faptul că plătitorul nu trebuie să semneze și să transmită mandatul decât o singură dată. Datele de mandat sunt transmise automat, prin sistem, celorlalte părți interesate, fără ca debitorul să fie obligat să se prezinte și la creditor și la banca sa. Ulterior, mandatele de debitare directă vor servi ca bază pentru validarea tuturor instrucțiunilor de debitare directă, eliminând practic riscul de debitare neautorizată și dând astfel mai multă încredere tuturor actorilor implicați, în special consumatorilor-plătitori care în principiu au o anumită rețineră în utilizarea acestui mod de plată.

Nivelul comisioanelor

Fluidizarea proceselor din structura industriei plăților electronice merge mână în mână cu eficientizarea costurilor aferente, mai cu seamă la nivel de client. De aceea am dorit să aflăm cum vor evolua comisioanele percepute de bănci pentru procesarea instrucțiunilor de plată, cel puțin până la sfârșitul acestui an. „Din dorința de a oferi comunității bancare din România o gamă completă de servicii, care să eficientizeze activitatea agenților economici prin reducerea costurilor aferente tranzacțiilor realizate, am demarat,

încă de la operaționalizarea Sistemului Electronic de Plăți, o campanie susținută de reducere a comisioanelor percepute în cadrul celor trei componente ale Sistemului Electronic de Plăți. Eforturile depuse în direcția modificării comisioanelor au fost canalizate în sensul încurajării atragerii unui volum cât mai mare de plăți cu numerar în mediul electronic, prin costuri diminuate și timp redus de realizare a transferului. Comisioanele percepute pentru plățile de mică valoare au fost periodic scăzute din 2005 și până în prezent, fiind reduse cu 76% la SENT”, precizează sursa TRANSFOND. Din 2010, acestea reprezintă 0,51 lei pe operațiune, nivel valabil și în prezent, ceea ce înseamnă de fapt o scădere în termeni reali.

O comparație cu nivelul comisioanelor din alte țări membre UE are relevanță numai cu luarea în calcul a volumelor de plăți interbancare generate de economiile respective. Sub aspectul plăților interbancare, România se plasează în grupul țărilor membre din Europa Centrală și de Est, cu economii mai puțin dezvoltate și cu volume de plăți mai reduse.

Comisioanele percepute de membrii comunității bancare pentru procesarea plăților interbancare au în alcătuirea lor, în afara comisioanelor percepute de către TRANSFOND, și alte componente, proprii fiecărei bănci în parte. Și în acest caz băncile sunt așadar cele care decid asupra nivelului sau modificării comisioanelor percepute clienților.

Coralia Popescu



Timpurile se schimbă mult.
Valorile adevărate rămân
pentru totdeauna.

PESTE 200 de ANI de
VALOARE INTERNAȚIONALĂ
RECUNOSCUTĂ



UN PROIECT CU SPRIJINUL RAIFFEISEN BANK

Via Maria Theresia, un tribut adus înaintașilor și o favoare făcută urmașilor

Tășuleasa Social a organizat, în luna august, maratonul Via Maria Theresia, cu participarea maratoniştilor, semi-maratoniştilor, a bicicliştilor și a sute de susținători pe parcursul traseului. Prin acest eveniment sportiv s-a inaugurat poteca tematică Via Maria Theresia, reamenajată de asociația Tășuleasa Social, cu sprijinul partenerului său, Raiffeisen Bank.

Organizația Tășuleasa Social a luat naștere în anul 2000. Numele provine de la muntele care ocrotește și la poalele căruia membrii organizației și-au construit o țară. Au ridicat un campus în vârful muntelui Bârgăului, lângă Pasul Tihuța, și au creat un loc în care să aducă și să pregătească tineri, să îi învețe ce înseamnă să fii voluntar și de ce e important să îți pese. Organizația are misiunea de a schimba mentalitățile celor din jur și de a arăta că tinerii își doresc să se implice în rezolvarea unor probleme sociale. Voluntarii își exprimă propria cultură, propriile valori și atitudini. Toți tinerii care au participat la acțiunile asociației sunt îndemnați să desfășoare pe cont propriu activități similare și să facă, la rândul lor, alte campanii sociale. De-a lungul timpului, au fost implicați adolescenți care se confruntau cu diverse probleme: deținuți din închisorile pentru minori, copiii din zone defavorizate social, cazuri de elevi cu abandon școlar sau surdo-muți etc.

Cele mai importante proiecte au fost intervenirea în cinci dintre inundațiile mari din România, vaccinarea a 650 de copii împotriva hepatitei, participarea la renovarea a 10 școli rurale și mai multor grădinițe, concentrarea pe comunitățile locale și conștientizarea acestora privind defrișările abuzive și necontrolate. Împreună cu voluntarii, au fost derulate mai multe proiecte de împăduriri și de educație ecologică în județele Bistrița-Năsăud și Suceava. Rezultatele uneia dintre campanii, Verde 003, au însemnat, măsurate în cifre, 70 de tone de gunoi, 2.200 de voluntari, 450 de kilometri de maluri de apă curățate. În 2010, s-a depășit cifra de 100.000 de puiți plantați.



„Credem că dacă frumusețile zonei sunt puse în valoare, oamenii vor ști sau vor învăța să se servească de natură, ocrotind-o și protejând-o, așa cum este ea, nealterată. Mai sperăm că oamenii locului vor descoperi că turismul ecologic este o variantă pentru a-și asigura existența, pentru ei, dar și pentru generațiile care vin. Tocmai de aceea îmi place să spun că acest proiect este un tribut adus înaintașilor și o favoare făcută urmașilor”

Alin Ușieru, Președintele Asociației Tășuleasa Social

Președintele Asociației Tășuleasa Social, Alin Ușieru, consideră proiectul Via Maria Theresia o investiție în natură, în istorie, în voluntariat, în sănătatea pe care doar mișcarea în aer liber și-o poate da, dar, mai presus de toate, o investiție în viitor. Acesta dorește să contribuie la dezvoltarea unor generații mai responsabile față de natură, sănătate și istorie, promovând sportul.

„Cea mai mare contribuție poate fi în speranța unui viitor mai bun, în evoluția întregii zone, pentru că acest proiect este o șansă uriașă pentru comunitățile locale. Se creează astfel premisele dezvoltării unei forme de turism sustenabil, care va conduce la reconsiderarea atitudinii față de mediul înconjurător, față de

păduri, pe care acum localnicii le exploatează doar tăind copacii. Credem că dacă frumusețile zonei sunt puse în valoare, oamenii vor ști sau vor învăța să se servească de natură, ocrotind-o și protejând-o, așa cum este ea, nealterată. Mai sperăm că oamenii locului vor descoperi că turismul ecologic este o variantă pentru a-și asigura existența, pentru ei, dar și pentru generațiile care vin. Tocmai de aceea îmi place să spun că acest proiect este un tribut adus înaintașilor și o favoare făcută urmașilor”, a declarat președintele asociației.

La acest proiect au participat peste 250 de voluntari. Lucrările s-au desfășurat cu precădere vara, iar proiectul a fost gândit iarna. Astfel că o provocare a fost reprezentată de natură, prin



„Redăm astăzi turiștilor amatori de drumeții montane unul dintre cele mai spectaculoase trasee din țară. Sunt încântat de experiența pe care am avut-o alergând semi-maratonul montan de pe Via Maria Theresia și îmi doresc ca această potecă tematică și poveștile despre ea să devină cunoscute de cât mai mulți oameni, an de an.”

Steven Van Groningen, Președinte și CEO Raiffeisen Bank România

configurația terenului, eroziune, condițiile meteo și multe altele. Reamenajarea drumului a implicat eforturi uriașe pentru toți voluntarii. Pentru semnalizarea traseului au fost transportați pe creastă peste 450 de stâlpi, majoritatea cărați în spate, în condițiile în care un stâlp are în jur de 15 kilograme și 2,5 metri lungime, uneori transportul lor desfășurându-se pe distanțe mai mari de 7 kilometri, cu sute de metri diferență pozitivă de nivel.

După munca asiduă și îndelungată a sute de voluntari pentru reamenajarea drumului Mariei Theresia, inaugurarea din data de 16 august a fost marcată prin ampla competiție sportivă, cu trei probe (maraton, semi-maraton și mountain-biking), precum și printr-un program de drumeție.

Alin Ușeriu a declarat: „La Tășuleasa Social încercăm să facem lucrurile cu ceea ce avem. Pentru noi nu are sens să facem un Aqua Park, dacă aici nu avem condițiile pentru a face așa ceva, dar este plin de sens să facem o potecă tematică, dacă în zonă avem un parc național și un drum istoric, iar frumusețea locurilor este o resursă cu potențial inepuizabil, pe care o aveam atât de aproape și care de mai bine de 200 de ani așteaptă să fie scoasă la lumină. Dacă obiectivele proiectului vor fi atinse întocmai, viziunea mea pentru viitor nu exclude posibilitatea de a continua redând și alte părți ale vechiului drum al Mariei Theresia. Cred că putem spune, cu onestitate, că a fost un proiect greu. Și pe cât de greu, tot pe atât de frumos. Mă aștept în primul rând ca oamenii să încerce să păstreze traseul, în sensul de a nu-l distruge, de a nu-l polua cu deșeuri, de a nu tăia pădurile pe care le străbate. De asemenea, cred și chiar am certitudinea că traseul va fi folosit tot timpul anului și că el va fi admirat de toți cei care îl vor parcurge, integral sau parțial”.

La eveniment au fost peste 500 de participanți: sportivi, voluntari, drumeți, spectatori și autorități. Startul probelor sportive s-a dat la fosta exploatare minieră de sulf din județul Suceava, iar finish-ul probelor de maraton și mountain-biking a fost la Piatra Fântânele, județul Bistrița Năsăud. Astfel, participanții au parcurs drumul care de sute de ani face legătura între Bucovina și Transilvania, pe sub vârfurile munților Călimani. Datorită acestei treceri dintr-o provincie istorică în alta, traseul nu a fost unul de circuit, ceea ce a presupus din partea organizatorilor eforturi logistice considerabile.

Sâmbătă au luat startul Maratonului 112



semi-maratoniști, 62 de maratoniști și 39 de bicicliști, primii parcurgând o distanță de 22 de kilometri, iar ceilalți ajungând la linia de finish după 42 de kilometri. Printre participanți s-a numărat și Steven Van Groningen, președinte și CEO al Raiffeisen Bank România și soția domniei sale, doamna Valeria van Groningen, campioană olimpică la caiac simplu în 1984, la Los Angeles. Steven Van Groningen a declarat: „Redăm astăzi turiștilor amatori de drumeții montane unul dintre cele mai spectaculoase trasee din țară. Sunt încântat de experiența pe care am avut-o alergând semi-maratonul montan de pe Via Maria Theresia și îmi doresc ca această potecă tematică și poveștile despre ea să devină cunoscute de cât mai mulți oameni, an de an”.

Evenimentul s-a încheiat la Cantonul Silvic Tihuța Colibița, cu festivitatea de premiere a celor mai buni sportivi de la fiecare probă, respectiv categorie. Printre cei prezenți s-au

numărat și Marcel Iureș, Steven și Valeria Van Groningen, Amalia Enache, Eduard Novak, Doina Pană, ministru delegat pentru Ape, Păduri și Piscicultură, autorități locale și reprezentanți ai Parcului Național Călimani.

„A fost un proiect solicitant, pe care nu știu câte organizații din țară l-ar fi putut duce la bun sfârșit. Faptul că noi am reușit acest lucru face dovada maturității la care a ajuns Tășuleasa Social”, spune Alin Uhlmann Ușeriu, președinte Tășuleasa Social. „Cred că, în parte, această maturizare se datorează chiar proiectului Via Maria Theresia, pentru că a lucra timp de 3 luni pe munte, a mobiliza peste 250 de voluntari, a căra sute de stâlpi și a curăța kilometri întregi de drum ne-a călit și ne-a unit în același timp. Ne bucurăm că eforturile noastre au fost apreciate și suntem încrezători că vor mai fi și alte ediții ale maratonului Via Maria Theresia”.

Lelia Huidumac



ACTIVELE ȘI CREDITELE SCAD

Profitabilitatea băncilor, în furtuna electorală

Chiar dacă după primele șapte luni băncile comerciale rămân pe profit, un verdict pentru finalul de an este aproape imposibil de dat. Fulgerele electorale înroșesc cerul, populații găsind de cuviință să ture asupra oricui îndrăznește să deranjeze alegătorii. În căutarea unor voturi pentru prezidențialele din noiembrie, aleșii au găsit de cuviință să creioneze 27 de acte normative, cu vădit iz populist, adresabile mediului financiar. Nu mai contează cadrul legislativ european, nu mai contează nici faptul că orice cost tot la sărmanul consumator ajunge: ori prin transfer imediat, în costul creditului, ori indirect, prin diminuarea impozitului pe profit plătit de bănci, an de an.

Sunt zvonuri că un număr de 3 bănci destul de mari s-au prezentat la direcția supraveghere a BNR informând că dacă directiva europeană privind conversia creditelor din valută în monedă națională e transpusă la noi în alte condiții și vor fi obligate să schimbe creditele la cursul din data acordării, vor cere declanșarea procedurii de infringement pentru România.

Statistici

Activele sistemul bancar românesc au coborât la finele lunii iulie la 348,3 miliarde lei, de la 352,4 miliarde lei la 30 iunie și 362,3 miliarde lei la 31 decembrie 2014. Sistemul bancar se menține încă în zona de profitabilitate, după primele șapte luni fiind contabilizate în conturi 505 milioane lei (față de 209,5 milioane de lei la finele lunii iunie). Rata creditelor neperformante a coborât până la 17,68%, de la 19,19% la finele lunii iunie și 20,1% la 31 decembrie 2013.

Capitalul social se menține la aproape 26 miliarde lei, în timp ce creditele și creanțele au marcat un ușor plus, până la 207,6 miliarde lei de la 206,6 miliarde lei la final de iunie (la finele lui 2013 acestea erau în valoare de 209,2 miliarde lei. Creditul neguvernamental a urmat și el o traiectorie descendentă, ajungând la 213,4 miliarde lei, față de 215,4 miliarde lei la final de iunie și 218,4 miliarde lei la 31 decembrie 2013. Clientela de retail rămâne îndatorată în valută: din soldul de 100,7 miliarde lei la 31 iulie (101,4 miliarde lei la final de trimestru), circa 63,2 miliarde sunt acordate în valută (64,49 miliarde lei în urmă cu o lună). Situația este ceva mai echilibrată când vine vorba de clienții corporate: din soldul de 113 miliarde lei (114 miliarde la 30 iunie), doar 59,5 miliarde reprezintă împrumuturi acordate în valută (60,4 miliarde lei la 30 iunie).

Provizioanele constituite conform standardelor românești de contabilitate au marcat și ele un regres destul de important: de la 41,05 miliarde lei la 38,09 miliarde lei (iulie 2014, respectiv iunie 2014). În raportare IFRS trendul este ceva mai aplatizat: 31,07 miliarde lei la 31 iulie față de 33,65 miliarde la finalul primului semestru al anului curent.

Continuă fluxul de depuneri de la persoanele fizice, indicatorul economisirii fiind în continuare pe trendul dorit de către toată lumea (chiar dacă dobânzile pasive au continuat să scadă). Sursele băncilor atrase de la populație au urcat de la 130,7 miliarde lei la 30 iunie până la 131,5 miliarde la final de iulie. Se îmbunătățește și raportul credite/depozite: 102,55% după primele șapte luni din 2014 (103,56% cu o lună mai devreme).

Numărul total de salariați la 31 iulie era de 57.963 (58.009 angajați la 31 iulie și 58.612 la 31 decembrie), cel al unităților teritoriale

bancare de 5.350 (5.353 angajați la 31 iulie și 5.429 la 31 decembrie), în timp ce salariul mediu net per angajat ajungea la 3.585 lei (3.524 angajați la 31 iulie și 3.888 la 31 decembrie).

Cum se prezintă topul

În ceea ce privește volumul activelor bancare, la finele primelor șase luni nu există modificări semnificative față de sfârșitul anului 2013. Numărul băncilor clasificate în grupa I (pondere de peste 5%) era de 7, iar activele acestora cumula două treimi din totalul pieței: 66,46%. Eșalonul al doilea, cu pondere sistemică între 1-5%, cuprindea 12 jucători, cu un total cumulat de 26,64% din volumul activelor bancare. În fine, cea de-a treia grupă (sub 1% active) numără 23 de membri și totalizează 6,91% din active. Dintre acești jucători, doar patru trec de 0,5% pondere a activelor în total sistemic. O situație concretă cu valorile activelor pentru cei mai importanți jucători din piață o puteți regăsi în tabel (conform standardelor românești de raportare).

Dar să vedem și cum au performat cei mai importanți jucători în acest prim semestru din 2014.

BCR continuă curățenia

Banca Comercială Română (BCR) a realizat în S1 2014 un rezultat operațional de 1.096,6 milioane de lei (245,6 milioane euro), susținut de performanța comercială solidă a segmentelor sănătoase ale afacerii, înglobând o cotă de piață puternică aferentă creditelor noi și consolidarea bazei de depozite. În condițiile unui nivel al solvabilității aflat la maximum istoric (16,4%) și capitalizării puternice (7,3 miliarde de lei), banca s-a angajat să accelereze soluționarea portofoliului de credite neperformante, estimând o îmbunătățire semnificativă a calității bilanțului și performanței financiare în viitorul apropiat, în pofida faptului că profitabilitatea este afectată pe termen scurt de provizionarea susținută. Rezultatul net pentru S1 2014 este negativ, de -276,6 milioane de lei (-61,9 milioane euro).

Rata solvabilității în conformitate cu standardele locale (independente ale BCR,

IFRS cu filtre prudențiale) la 31 mai 2014 a fost de 16,4%, mult peste cerințele de reglementare ale Băncii Naționale a României (minim 10%). De asemenea, rata capitalului de nivel 1+2 conform IFRS de 24,8% (Grup BCR) în decembrie 2013 indică în mod clar adecvarea puternică a capitalului BCR și sprijinul continuu oferit de Erste Group. În această privință, BCR beneficiază de una dintre cele mai puternice poziții de capital și finanțare între băncile din România. Curățarea bilanțului va avea astfel un impact foarte limitat asupra ratelor de solvabilitate ale băncii; baza de capital rămâne puternică și va sprijini o bună creștere în toate liniile de afaceri.

Sumele datorate clienților au scăzut ușor, cu 1,3%, la 37.014,6 milioane de lei (8.445,0 milioane de euro) la 30 iunie 2014, comparativ cu 37.500,0 milioane de lei (8.387,4 milioane de euro) la sfârșitul lui decembrie 2013.

Depozitele clienților rămân principala sursă de finanțare a BCR, în timp ce banca beneficiază de un sprijin substanțial din partea băncii-mamă, beneficiind în același timp de surse diversificate de finanțare și acorduri cu alte Instituții Financiare Internaționale.

Volumul total al creditelor către clienți (înainte de provizioane, conform IFRS) a scăzut cu 5,7%, la 35.601,5 milioane de lei (8.122,6 milioane de euro), de la 37.758,6 milioane de lei (8.445,2 milioane de euro) la sfârșitul anului 2013, în special datorită curățării portofoliului, noile credite din segmente specifice reușind deja să acopere rambursările și restituirile naturale. Banca intenționează să se concentreze asupra creditării în lei, astfel încât să inverseze combinația de valute în cadrul portofoliului de credite pe termen mediu și lung, în favoarea monedei locale, și să-și folosească din plin capacitatea puternică de autofinanțare în lei.

Costurile nete cu deprecierea activelor financiare, altele decât la valoarea justă prin profit sau pierdere, au crescut cu 29,5%, până la 1306,6 milioane de lei (292,6 milioane de euro) în S1 2014, comparativ cu 1.008,6 milioane de lei (229,6 milioane de euro), în S1 2013, reflectând eforturile accelerate de a soluționa moștenirea creditelor neperformante. Rata de acoperire a creditelor neperformante, în prezent la 64,5%, s-a situat la un nivel mult mai ridicat față de 61,6% în iunie 2013, datorită provizionării susținute

COTELE DE PIAȚĂ ALE BĂNCILOR COMERCIALE LA 30 IUNIE 2014		
Banca	Cota de piață (iunie '14)	Active (mld. Lei)
BCR	17.03	59.95
BRD	12.8	45.06
Banca Transilvania	9.62	33.86
Raiffeisen Bank	7.39	26.01
CEC Bank	7.41	26.08
UniCredit Țiriac	7.13	25.10
ING	5.08	17.88
Alpha Bank	4.65	16.37
Volksbank	3.7	13.02
Bancpost	3.3	11.62
Piraeus Bank	2.55	8.98
Garanti Bank	2.12	7.46
Citibank	1.94	6.83
Banca Românească NBG	1.96	6.90
Intesa SanPaolo	1.32	4.65
OTP Bank	1.3	4.58
Veneto Banca	1.3	4.58
Credit Europe Bank	1.29	4.54
EXIMBANK	1.2	4.22
BC Carpatica	0.94	3.31
Millennium Bank	0.73	2.57
Marfin Bank	0.68	2.39
BCR Banca pentru Locuințe	0.65	2.29

Surse: băncile comerciale, BNR, calcule și estimări redacționale (raportare RAS)

menționate mai sus, în vederea curățării bilanțului. Rata creditelor neperformante a rămas stabilă la 29,3% din portofoliul total de credite la 30 iunie 2014, în pofida scăderii generale a portofoliului de credite, cauzată de restituirile naturale și vânzarea unor portofolii de credite neperformante selectate.

BRD reintră pe plus

BRD a închis primul semestru din 2014 cu un profit net de 123 milioane lei. Soldul creditelor brute acordate de către BRD persoanelor fizice a ajuns la 17 miliarde lei,

rămânând stabil în ultimele 12 luni (în comparație cu -2,6% pentru întreaga piață). Soldul creditelor imobiliare a crescut cu 9% față de aceeași perioadă a anului trecut, cu mult peste media pieței (+7%) grație poziției de lider a băncii în cadrul programului „Prima Casă”. Activitatea de creditare a companiilor a rămas la un nivel scăzut generând o reducere de 11,9% comparativ cu S1-2013 (sub influența operațiunilor semnificative de scoatere din bilanț a creditelor neperformante, acoperite în totalitate cu provizioane), soldul creditelor brute ajungând la 15,4 miliarde lei.

Depozitele au crescut cu 2,9% față de iunie 2013, susținute, în special, de evoluția depozitelor persoanelor fizice. În acest context, raportul credite/depozite a fost de 79,2% la sfârșitul lunii iunie 2014 (vs 91,4% la iunie 2013).

Venitul net bancar a scăzut cu 8,6% față de primele 6 luni ale anului precedent, fiind marcat de reducerea marjei nete de dobândă, datorată efectelor negative de volum și structură. Comisioanele nete au rămas aproape la același nivel față de perioada similară din anul 2013 (-0,5%), susținute de vânzarea pachetelor de retail și de serviciile de custodie și intermediere pe piața de capital.

Procesele de optimizare a costurilor au generat o scădere cu 0,9% a cheltuielilor operaționale comparativ cu primul semestru al anului 2013. Raportul venituri/cheltuieli pentru S1-2014 a fost de 48,9%.

Rata creditelor neperformante conform IFRS a scăzut la 23,4% la iunie 2014 față de 24,8% la decembrie 2013, în timp ce rata creditelor neperformante conform definiției Băncii Naționale (Pierdere 2) a fost de 20,4% la iunie 2014, în linie cu media sistemului bancar.

Costul net al riscului a scăzut cu 25,3% în S1-2014, față de S1-2013, ajungând la 289 de puncte de bază (vs 369 pb în S1-2013). Gradul de acoperire cu provizioane conform IFRS a continuat să se îmbunătățească ajungând la 71,2% față de 68,9% la decembrie anul trecut.

Banca Transilvania continuă urcarea

Banca Transilvania a înregistrat în semestrul I 2014 un profit brut de 246,1



FONDUL NATIONAL
DE GARANTARE A
CREDITELOR PENTRU
INTREPRINDERILE
MICI SI MIJLOCII

Programul de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii

- Program guvernamental multianual reglementat prin OUG 92/2013 și HG 936/2013
- Se garantează maxim 50% din valoarea liniei de credit
- Valoarea liniei de credit este de maxim 5.000.000 lei /IMM
- Termenul de garantare este de maxim 36 de luni
- Sumele pot fi utilizate numai pentru finanțarea capitalului de lucru, neputând fi utilizate pentru refinanțarea altor credite în derulare
- Beneficiari eligibili: IMM-uri din toate domeniile de activitate, cu excepția celor prevăzute la art.3 (3) din OUG 92/2013.
- Condiții minime de accesare pentru beneficiari:
 - Au cel puțin 3 ani de la înființare și au întocmit bilanțuri contabile în ultimele două exerciții financiare consecutive încheiate;
 - Înregistrează profit din exploatare în ultimul exercițiu financiar încheiat;
 - Nu înregistrează restanțe la plata impozitelor și taxelor;
 - Îndeplinesc condițiile de eligibilitate ale finanțatorului și au capacitate de rambursare a obligațiilor de plată asumate.

Aplicați pentru garanția FNGC IMM la banca dumneavoastră!

INSTITUȚII FINANCIARE PARTENERE

Banca Transilvania, BRD Groupe Societe Generale, CEC Bank, ING Bank, Banca Românească, Banca Comercială Carpatică, Veneto Banca S.c.p.a Italia Montebelluna, Alpha Bank, Banca Comercială Română, Banca Română de Credite și Investiții S.A., Piraeus Bank, Bancpost, Leumi Bank, Intesa Sanpaolo Bank România, Banca Comercială Feroviară, Volksbank, OTP Bank, Marfin Bank, Nexte Bank.

www.fngcimm.ro

milioane lei, mai mare cu 17,5% față de aceeași perioadă a anului 2013, respectiv un profit net de 212,1 milioane lei. La sfârșitul primelor șase luni ale acestui an, activele băncii totalizează 33.899 milioane lei, soldul creditelor este cu 3,8% mai mare decât era la finalul anului 2013, iar totalul resurselor atrase de Banca Transilvania de la clienți este cu 4% peste nivelul de la sfârșitul anului 2013; nivelele atinse sunt peste cifrele bugetate.

În primul semestru din 2014 au fost acordate, atât companiilor, cât și persoanelor fizice, peste 66.300 de credite noi, în valoare totală de 5.200 milioane lei. Numărul de clienți activi ai băncii – persoane fizice și companii – s-a menținut la nivelul înregistrat la 31.12.2013, și anume 1,76 milioane de clienți. Banca Transilvania a încheiat primul semestru din 2014 cu un portofoliu de 2,2 milioane carduri, generând tranzacții cu 16% mai mari față de perioada similară a anului precedent.

Semestrul I 2014 a adus creșteri consistente pentru Banca Transilvania, pe domeniul retail fiind acordate credite în valoare de 956 mil. lei. În ceea ce privește companiile, în cursul semestrului I al anului curent, banca a acordat aproximativ 12.400 de credite noi, cu o expunere medie pe client de 450 mii lei. Solvabilitatea băncii este de 14,16%, luând în considerare profitul cumulată al primului semestru.

Raiffeisen Bank, metronom sistemic

Raiffeisen Bank a realizat un profit net de 45 milioane euro în primele șase luni ale lui 2014, față de 60 milioane euro, cât înregistra în iunie 2013. Reamintim că primul semestru din 2013 a fost influențat de o eliberare de pasive fiscale în valoare de 12 milioane euro. În termeni comparabili, profitul net înregistrat la jumătatea anului față de perioada similară a anului trecut a scăzut cu 6,2%.

Valoarea totală a activelor Raiffeisen Bank a ajuns la 5,94 miliarde euro, în creștere cu 6% față de cele 5,59 miliarde euro câte erau la finele lui iunie 2013. Comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent, volumul total al creditelor a crescut cu 6%, până la

3,83 miliarde euro, iar o evoluție similară au înregistrat și depozitele (+6%), ajungând la 4,3 miliarde euro. Raportul credite/depozite este în prezent de 89% (constant față de iunie 2013).

Ca rezultat al măsurilor luate de bancă pentru creșterea eficienței și pentru diversificarea surselor de venituri, raportul cost/venituri a ajuns la 58,7% față de 59,9%, cât era la jumătatea lui 2013. O tendință îmbucurătoare și confirmată de prima jumătate a anului 2014 este aceea că tot mai mulți clienți folosesc canalele electronice pentru a face operațiuni – cu efecte deopotrivă în eficientizarea activității și în satisfacția clienților. Numărul utilizatorilor Raiffeisen Online a depășit 100 mii (+22% față de anul trecut), în timp ce numărul utilizatorilor Smart Mobile aproape s-a dublat (+93%), ajungând la 13,5 mii.

Raiffeisen Bank deservește aproximativ 2 milioane de clienți persoane fizice, 100.000 IMM-uri și 7.700 de companii. La mijlocul anului 2014, rețeaua Raiffeisen Bank numără 528 de unități (față de 524 în iunie 2013), peste 1.100 de ATM-uri și aproximativ 13.000 de EPOS-uri. Banca avea la mijlocul acestui an 5.478 angajați, față de 5.427 în 30 iunie 2013.

UniCredit Țiriac Bank rămâne profitabilă

UniCredit Țiriac Bank a înregistrat un profit net consolidat de 106,7 milioane lei (23,9 milioane euro) în primele șase luni ale anului 2014, după interesul minoritar.

Veniturile operaționale consolidate s-au plasat la 754,5 milioane lei (169 milioane euro), cheltuielile operaționale au atins nivelul de 374,8 milioane lei (83,9 milioane euro), iar profitul operațional a ajuns la 379,7 milioane lei (85 milioane euro). Provizioanele pentru credite au însumat 263,6 milioane lei (59 milioane euro) în primul semestru al acestui an.

Indicatorii financiari ai UniCredit Țiriac Bank, calculați după interesul minoritar, relevă o poziție echilibrată: rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE) a fost 7,2% în primele șase luni din 2014, în vreme ce rentabilitatea activelor (ROA) s-a plasat la 0,7%. Preocuparea permanentă pentru un con-

trol eficient al costurilor s-a reflectat într-un raport între costuri și venituri la nivelul de 49,7% în iunie 2014.

Volumul activelor consolidate a totalizat 28,9 miliarde lei (6,6 miliarde euro) la 30 iunie 2014. Portofoliul de credite a ajuns la un volum de 21,8 miliarde lei (23,4 miliarde lei incluzând creditele externalizate) la jumătatea acestui an, susținut de creșterea cu 10,4% a finanțărilor acordate IMM-urilor, cu 13,5% a creditelor acordate persoanelor fizice și cu 2,6% a creditelor acordate companiilor în intervalul iunie 2013-iunie 2014. Depozitele clienței au ajuns la un volum total de 12,8 miliarde lei (2,9 miliarde euro), evoluția fiind susținută de creșterea cu 10,1% a sumelor economisite de IMM-uri în ultimul an, respectiv cu 9,2% pentru companiile de talie medie și cu 23,5% pentru persoanele fizice în același interval.

UniCredit Țiriac Bank a încheiat primul semestru cu 187 de sucursale, în timp ce numărul angajaților a ajuns la 3.333.

Garanti Bank vine din urmă

Grupul Garanti România a înregistrat în primul semestru din 2014 venituri nete consolidate de 70,2 milioane euro, o creștere cu 8,4% față de aceeași perioadă a anului trecut și un profit net consolidat de 16,9 milioane euro. În prima jumătate a anului, activele totale s-au ridicat la 2,02 miliarde euro, o creștere cu 14,7% față de anul trecut, potrivit unui comunicat de presă.

Garanti Bank, parte a Grupului financiar, a înregistrat la sfârșitul lunii iunie 2014 venituri nete de 57,7 milioane euro, o creștere de 8,6% față de perioada similară a anului trecut și un profit net de 13,9 milioane euro. În plus, în comparație cu primul semestru din 2013, numărul de clienți a crescut cu 11,9%, volumul total de credite din toate segmentele (IMM-uri, corporate și retail) a atins valoarea de 1,47 miliarde euro, o creștere cu 8,8%, iar volumul de depozite a crescut, de asemenea, cu 45,3%.

Numărul bancomatelor inteligente a ajuns la aproape 300, o creștere de 16% în comparație cu primul semestru din 2013, fiind cea mai extinsă rețea de ATM-uri inteligente din țară.

Ortansa Moise

Soluții de leasing la îndemână pentru afacerea ta

Este momentul să investești pentru performanța afacerii tale, iar pentru aceasta ai nevoie de un partener cu expertiză, care să îți poată oferi exact ce ți se potrivește. Cu Alpha Leasing poți să închei un contract de leasing în lei sau în euro, în funcție de profilul companiei tale. În plus, Alpha Leasing vă va fi alături de tine să te consilieze pentru dezvoltarea afacerii tale. Află mai multe pe www.alphaleasing.ro



MONEDE DISPONIBILE



FINANȚARE / REFINANȚARE PENTRU



ECHIPAMENTE



AUTOVEHICULE



CLĂDIRI



ALPHA LEASING

LÁSZLÓ DIÓSI, CEO OTP BANK ȘI RADU PETREA, DIRECTOR GENERAL ADJUNCT OTP BANK

INTENȚII PROBATE

OTP BANK ÎȘI DOREȘTE ACCEDEREA ÎN TOP 10

Analizând ceea ce a fost spus și scris în ultimii ani despre mișcările din piața bancară românească, am putea afirma că abundă ofertele de vânzare, dar lipsesc clienții. Și totuși mutările sunt puține: s-a mai splitat și vândut o băncuță, au mai fost achiziționate niște portofolii. Iată însă că în această vară am asistat și la o primă mișcare serioasă, care arată clar intențiile cumpărătorului de a intra în Top 10 bancar. Am discutat despre această achiziție cu doi dintre conducătorii OTP Bank: László Diósi, CEO și Radu Petrea, Director General Adjunct.

Într-o piață în care sunt multe bănci sau portofolii de vânzare, OTP Bank cumpără. Ce mesaj vrea să transmită instituția pe această cale? De ce vânzare și nu creștere organică, așa cum ne-ați obișnuit până acum?

László Diósi: Această achiziție susține în mod eficient atingerea obiectivului nostru strategic pe termen mediu, acela de a intra în topul primelor 10 bănci din România și, în același timp, ne consolidează poziția de furnizor stabil de servicii financiare universale. Am convingerea că achiziția Millennium Bank România reprezintă atât o nouă etapă în dezvoltarea noastră pe piața din România, cât și o consolidare a poziției noastre pe piața locală, în segmentele corporative, retail și private banking.

Radu Petrea: Pe segmentul financiar-bancar din România competiția este acerbă. OTP Bank își manifestă hotărârea de a-și îndeplini obiectivul strategic, setat pentru un termen mediu, de 5-10 ani, acela de a atinge o cotă de piață de 5%. Achiziția Millennium Bank reprezintă un pas uriaș în îndeplinirea acestuia. Ținând cont de contextul actual al pieței financiare din România, ar fi fost destul de greu să-l atingem printr-o creștere organică.

Ce anume caută OTP Bank atunci când vrea să cumpere? Ce a stat la baza alegerii Millennium BCP și cum au decurs negocierile?

LD.: În 2013, OTP Bank România și-a îndeplinit principalele obiective de business și a continuat procesul de dezvoltare constantă prin concentrarea asupra segmentelor cheie din economie, precum agricultura și IMM-urile. În prima jumătate a anului 2014, OTP Bank România a înregistrat un profit de 24,4 milioane RON, cel mai bun indicator financiar înregistrat în ultimii ani.

Am căutat cea mai bună opțiune pentru noi și am identificat-o în rândul colegilor de la Millennium Bank România. Am găsit o bancă foarte prudentă, bine gestionată, cu personal, produse și procese de înaltă calitate. Astfel, negocierile și-au urmat cursul firesc. Sperăm ca, în urma achiziției, procesul de integrare să fie unul ușor și să îl finalizăm în cel mai scurt timp.

R.P.: Valorăm angajații, procesele și rețeaua Millennium Bank. E important de precizat că nu considerăm această tranzacție ca o preluare de active, pentru că valoarea Millennium Bank nu este dată doar de acestea. Un aspect important pe care l-am luat în considerare este faptul că împărtășim valori comune.

Cum ați reușit să învingeți competitori de calibru? Pe ce se bazează prețul oferit și cât din acesta estimați că va fi costul integrării?

LD.: Pentru OTP Bank această achiziție nu reprezintă doar o preluare de active. Foarte importanți sunt oamenii, cultura, procesele. Astfel am evaluat un preț realist.

R.P.: Negocierile dintre OTP Bank și Millennium Bank au început în luna octombrie a anului trecut. OTP Bank a semnat un contract pentru achiziția subsidiarei din România a băncii portugheze Millennium Bank pentru suma de 39 de milioane de euro, care include atât cumpărarea acțiunilor, cât și costurile de integrare, proces ce se va desfășura pe o durată de aproximativ un an de zile.

La o primă vedere, ce ați cumpărat și cum va arăta OTP Bank, din punctul de vedere al indicatorilor, la încheierea acestui proces? Ce veți păstra și la ce veți renunța în ceea ce privește agențiile, salarii și produsele Millennium Bank România?

LD.: Millennium Bank ocupa la sfârșitul anului trecut poziția 22 în sistemul bancar, cu active de 2,83 miliarde de lei și o cotă de piață de 0,8%. În urma achiziției, OTP Bank își va



În 2013, OTP Bank România și-a îndeplinit principalele obiective de business și a continuat procesul de dezvoltare constantă prin concentrarea asupra segmentelor cheie din economie, precum agricultura și IMM-urile. În prima jumătate a anului 2014, OTP Bank România a înregistrat un profit de 24,4 milioane RON, cel mai bun indicator financiar înregistrat în ultimii ani.

László Diósi, CEO OTP Bank

majora cota de piață la 2,1% și va urca pe poziția 11 în topul băncilor de pe piața locală. În ceea ce privește integrarea Millennium Bank România, ne-am propus ca acest proces să fie cât mai firesc, astfel încât să pregătim următorii pași în atingerea obiectivului nostru pe termen mediu.

R.P.: Millennium Bank România are aproximativ 80.000 de clienți, 56 de sucursale

și 58 de bancomate. Ca urmare a preluării, OTP Bank va dispune de 150 de sucursale și peste 160 de bancomate, cu un număr de 400.000 de clienți. Urmărim optimizarea infrastructurii și căutăm variante optime de calibrare. De exemplu, dacă vor exista două sucursale apropiate, vom opta fie pentru închiderea uneia dintre ele, fie pentru închiderea amândurora și deschiderea unei unități mai mari.

Vă apropiați de intrarea în Top 10 bancar, după mărimea activelor. Ce va urma și când vă doriți să faceți pasul în acest eșalon?

L.D.: Obiectivul nostru pe termen mediu este de a ajunge în top 10 bănci din România și vom face toate demersurile necesare îndeplinirii lui. În tot acest proces rămânem fideli modelului de business de până acum, acela de a trata cu prudență fiecare demers. Dorim ca împreună cu colegii din Millennium Bank să construim o bancă „nouă”, bazată pe ceea ce este mai bun în cultura și valorile ambelor părți – mai eficientă, mai flexibilă, mai orientată către client și cu „efficiencies of scale”.

R.P.: Ne axăm pe o gestionare cât mai eficientă a resurselor financiare, pe de o parte, și umane, pe de alta. Preluarea Millennium Bank România reprezintă mai mult decât o simplă

tranzacție. Astfel, în urma selectării a ce este mai bun din OTP Bank și Millennium Bank, vom urma cursul îndeplinirii obiectivului nostru strategic, setat pentru acel termen mediu despre care vorbeam mai sus. Ne așteptăm o muncă asiduă de integrare, însă am certitudinea că, în urma acestei tranzacții, clienții noștri vor beneficia de soluții financiare valoroase și de aceleași servicii profesioniste cu care i-am obișnuit.

Cum vedeți evoluția pieței bancare românești în următoarea perioadă? Unde vă doriți să vă poziționați, în noul ei proces de relansare?

L.D.: Deși piața din regiune, inclusiv cea din România, este dificilă și multe bănci pleacă, noi avem convingerea că vom continua ascensiunea pe piața locală. Căutăm tot timpul oportunități, pentru că avem lichidități mari și o bază bună de capital.

R.P.: România se află într-una dintre perioadele ei de reconstrucție. Se întâmplă schimbări strategice pe piața financiară, sunt bănci care pleacă, altele fuzionează, însă noi credem că implementarea valorilor OTP Bank într-un astfel de climat schimbător ne va deschide calea către noi oportunități. Suntem adepții schimbării, fără a face rabat de la calitatea serviciilor pe care le oferim.

Ortansa Moise / Georgeta Clinca



Millennium Bank România are aproximativ 80.000 de clienți, 56 de sucursale și 58 de bancomate. Ca urmare a preluării, OTP Bank va dispune de 150 de sucursale și peste 160 de bancomate, cu un număr de 400.000 de clienți. Urmărim optimizarea infrastructurii și căutăm variante optime de calibrare.

Radu Petrea, Director General Adjunct OTP Bank

ARB PLEDEAZĂ PENTRU NORMALITATE:

Sistemul bancar solicită respectarea dreptului comunitar

Comunitatea bancară din România solicită ca directivele europene și regulamentele să fie transpuse în legislația națională conform prevederilor aprobate de reglementatorii europeni și în spiritul gândit de emitenți. Două inițiative legislative de modificare a OUG 50/2010 privind contractele de credit pentru consumatori fac obiectul discuțiilor din Parlament și din spațiul public, dar prevederile acestora contravin în parte dreptului comunitar, în speță Directivei europene 17/2014 privind contractele de credit oferite consumatorilor pentru bunuri imobile rezidențiale.



Florin Dănescu

Președinte Executiv Asociația Română a Băncilor

Extinderea nerezonabilă a sferei de aplicare a legislației europene induce un decalaj îngrijorător în ceea ce privește practicile bancare față de celelalte state europene unde autoritățile s-au limitat strict la prevederile directivelor și regulamentelor aprobate de legislativul european, inclusiv la nivel de costuri suportate de sistemul bancar.

Impactul cuantificat de Banca Națională a României generat de aplicarea celor două inițiative de modificare a OUG 50/2010 ar consta în pierderi estimate pentru perioada următoare de ordinul miliardelor de euro, iar solvabilitatea sistemului ar scădea îngrijorător. Care este interesul autorităților de a reglementa contrar dreptului comunitar și de a produce pierderi sistemului bancar în condițiile în care economia României are nevoie de finanțare pentru a menține creșterea economică? Ar fi

amenințată capacitatea instituțiilor de credit de a mai acorda credite necesare dezvoltării economice. Ar putea afecta percepția asupra riscului de țară, costul de finanțare al entităților private locale, cât și costul de finanțare al statului în ansamblul său.

Costurile nu sunt numai de ordin material, ci afectează și imaginea sistemului bancar și intențiile investitorilor. Transparența și predictibilitatea sunt atribute necesare în desfășurarea activității economice. Actul legislativ nu trebuie să pună pe ultimul loc interesele economiei românești. În procesul decizional trebuie să se țină cont că orice presiune nerezonabilă pusă pe activul băncilor afectează echilibrul și decizia de alocare de capital și de finanțare pentru creditare. De fapt, afectează întreaga economie.

Asociația Română a Băncilor apreciază, referitor la textul inițiativei legislative prin care se urmărește reglementarea posibilității de rambursare a creditelor în altă monedă decât cea în care creditele au fost acordate (conversie) fără costuri suplimentare pentru consumator, că deși se dorește a fi o transpunere în legislația românească a directivei europene 17/2014, au fost adăugate o serie de elemente suplimentare. Aceste elemente suplimentare încalcă prevederile directivei europene, iar aplicarea lor este în măsură să genereze prejudicii sistemului bancar și economiei în ansamblu. Ne referim în principal la aplicarea retroactivă a inițiativei

legislative la contractele aflate în derulare, în condițiile în care Directiva europeană 17/2014, aflată în vigoare, prevede la articolul 43 că „prezenta directivă nu se aplică contractelor de credit existente înainte de 21 martie 2016”. La articolul 23, alin. 5, se prevede că „statele membre pot să reglementeze mai în detaliu împrumuturile în monedă străină, cu condiția ca o astfel de reglementare să nu fie aplicată cu efect retroactiv”. ARB ridică aspectul neconformității implementării directivei prin posibilitatea oferită consumatorului de a converti creditul în orice altă monedă solicitată de acesta la contractele aflate în derulare la momentul intrării ei în vigoare. În plus, în proiectul de lege se prevede extinderea ariei de acoperire față de directiva aprobată de Parlamentul European prin acordarea posibilității de a converti contractul de credit la total credite, în loc de contractele de credit oferite consumatorilor pentru bunuri imobile rezidențiale, conform directivei.

Propunerea legislativă precizează că modificarea contractelor aflate în derulare se va face prin acte adiționale convenite cu instituțiile de credit fără a implica, din partea debitorului, costuri sau garanții suplimentare. Acest aspect este contrar directivei prin aplicarea și la portofoliul de credite existente și produce pierderi sistemului bancar de ordinul miliardelor de lei și impact pe stabilitatea sistemului bancar.

Conversia monedei creditului presupune o nouă analiză, fapt care implică noi costuri pentru bănci. În plus, conversia creditului în altă valută necesită atât refacerea contractului de ipotecă imobiliară, cât și o eventuală nouă garanție de tip ipotecă mobilă înscrisă la Arhiva Electronică de Garanții Reale Mobiliare (AEGRM) la noua valoare și valută a creditului. Aceste costuri sunt datorate de client notarului și operatorului de arhivă, evaluatorului, nu băncii.

În concluzie, comunitatea bancară nu susține propunerea de modificare a OUG 50/2010 în forma propusă, întrucât aduce prejudicii importante sistemului bancar și economiei în ansamblu și încalcă prevederile directivei europene 17/2014, aflată deja în vigoare la nivel european.

În ceea ce privește cea de-a doua propunere de modificare a OUG 50/2010 privind rambursarea anticipată a creditului la cursul existent în luna acordării creditului, Asociația Română a Băncilor consideră că încalcă prevederile Directivei europene 17/2014, precum și principiul neretroactivității legii civile, iar propunerea legislativă aduce atingere dreptului de proprietate garantat de Constituția României. Pierderile pe care le-ar putea suferi sistemul bancar prin aplicarea unei legi contrare dreptului comunitar sunt de ordinul miliardelor de euro, iar rata capitalurilor proprii totale ar scădea cu aproximativ 6 puncte procentuale.

Propunerea legislativă contravine dispozițiilor comunitare din Directiva 17/2014 act comunitar ce trebuie transpus în legislația Statelor Membre nu mai târziu de 21 martie 2016 în condițiile în care la articolul 23 din directivă, alin. 3, se menționează că rata de schimb valutar la care consumatorul are dreptul de a converti creditul în altă monedă este aceea din ziua aplicării conversiei și nu cea din momentul acordării creditului. Tot la articolul 23, alin. 5, se menționează în mod explicit că statele membre pot aduce modificări suplimentare privind creditele acordate în valută atât timp cât aceste modificări nu se aplică cu efect retroactiv.

Aplicabilitatea acestei legi în forma propusă ar încălca principiul neretroactivității legii civile („Tempus regit actum”), conform căruia validitatea actelor juridice și implicit nulitatea acestora se apreciază potrivit condițiilor stabilite de legea în vigoare la momentul încheierii actului juridic.

Totodată, potrivit dispozițiilor Codului Civil, împrumutul (de consumație) este un contract prin care împrumutătorul remite împrumutatului o sumă de bani sau alte bunuri fungibile, iar împrumutatul se obligă să restituie după o anumită perioadă aceeași sumă de bani sau aceeași cantitate de bunuri. Tot Codul Civil prevede că, în lipsa unei înțelegeri contrare între părți, împrumutatul este obligat să restituie aceeași cantitate și calitate de bunuri, oricare ar fi creșterea sau scăderea prețului acestora, iar când obiectul împrumutului este o sumă de bani, împrumutatul este obligat să restituie suma nominală primită, oricare ar fi variația valorii acesteia. În opinia noastră, propunerea legislativă care face obiectul demersului nostru contravine acestor dispoziții întrucât, conform acestei propuneri, împrumutatul ar avea posibilitatea, contrar unei înțelegeri în acest sens între părți, să restituie băncii o altă sumă nominală decât cea primită cu titlu de împrumut, respectiv o sumă inferioară acesteia.

Potrivit dispozițiilor din Constituția României, dreptul de proprietate este garantat și ocrotit de către stat, indiferent de titular, conform articolului 44. Prin propunerea legislativă care face obiectul discuției, se încalcă acest principiu constituțional întrucât se încalcă dreptul de proprietate al băncii. Prevederile din Codul Civil menționate anterior reflectă, în realitate, tocmai acest principiu constituțional deoarece, prin restituirea aceleiași sume nominale care a fost primită cu titlu de împru-

mut, se asigură întoarcerea în patrimoniul împrumutătorului a aceluiași bun. Dacă un împrumutat care a primit credit o sumă în valută, în loc să restituie la termen/e aceeași sumă în valută, va restitui băncii o sumă în lei care să reprezinte echivalentul valutei la cursul de la data încheierii contractului de credit, în condițiile în care acest curs este mult diferit de cel actual, este evident că în patrimoniul băncii se va întoarce în final o sumă în valută (în echivalent) mult diminuată, deci dreptul de proprietate al băncii asupra bunului împrumutat este încălcat prin faptul că va primi înapoi mai puțin decât a dat. Din această perspectivă considerăm că propunerea legislativă aduce atingere dreptului de proprietate garantat de Constituția României. Având în vedere toate considerentele și consecințele negative detaliate mai sus, comunitatea bancară nu poate fi de acord cu prevederile propunerii legislative de modificare a OUG 50/2010 referitoare la rambursarea anticipată la cursul de la data acordării creditului.

Înțelegem preocuparea factorilor de decizie de a proteja debitorul contra fluctuației cursului de schimb, dar trebuie evitată iertarea de datorie în detrimentul creditorilor.

Prioritățile industriei bancare vizează menținerea rolului sistemului bancar de principal finanțator al economiei României, inclusiv prin demersuri pentru respectarea dreptului comunitar, întărirea disciplinei financiare pentru asigurarea stabilității și credibilității sectorului bancar și a economiei românești.



AFIȘAREA COMISIOANELOR BANCARE PE DISPLAY-UL ATM

0 problemă de fond sau una de formă?

Afișarea pe display-ul ATM-urilor a comisioanelor de tranzacționare aduce o nouă dispută în peisajul bancar românesc. Autoritățile în materie de protecție a consumatorilor par a fi nemulțumite de gradul de transparență al băncilor și doresc implementarea unor noi măsuri în acest sens. În acest context se pot pune următoarele întrebări: Este oportună și eficace o asemenea măsură? Care sunt efectele pe termen scurt vs. cele pe termen lung?



Bogdan Căpraru
Conferențiar Univ. Dr. Universitatea
Alexandru Ioan Cuza, Iași

Pentru a răspunde la aceste întrebări vom face mai întâi o scurtă analiză la rece a avantajelor și dezavantajelor ce decurg din implementarea acestei măsuri. Astfel, vom putea trage și concluzia cu privire la fondul problemei. De asemenea, trebuie să știm că orice reglementare, indiferent de domeniu, trebuie să țină cont de interesele și efectele pe care le va avea asupra tuturor părților implicate, precum și de eventualele efecte indirecte pe care le poate aduce.

Vom începe analiza pornind din perspectiva băncilor și apoi vom discuta despre avantaje și dezavantaje din punctul de vedere al clienților. Înainte de toate, considerăm că cerința băncilor pentru o perioadă mai mare de dezbateră publică și de implementare este

firească, deoarece o astfel de schimbare nu este chiar simplă și fără consecințe. Desigur, această măsură va duce la unele modificări de ordin tehnic în infrastructura băncilor. Acest lucru implică costuri suplimentare și, în contextul actual, când multe bănci se luptă cu eficientizarea activităților, aceste costuri pot afecta situațiile financiare, cel puțin pe termen scurt (funcție de dimensiunea băncii și capacitatea acesteia de a le absorbi). Dacă ar fi să mergem după dictonul „până nu vezi, nu crezi”, într-adevăr, unii clienți ar putea observa că unele bănci sau carduri au comisioane mai mari decât altele și să-și reconsidere banca sau produsul. În acest context, unele bănci cu comisioane mai mari ar putea suferi o diminuare a veniturilor din astfel de operațiuni și în felul acesta se va restarta lupta de concurență pe acest segment pentru retenția sau atragerea de noi clienți. Astfel, pe termen mediu și lung, unele bănci vor câștiga în cazul în care vor fi dinamice și inovative. Clienții, teoretic, vor câștiga, prin faptul că vor ști apriori cât îi costă fiecare tranzacție cu cardul la bancomat (mai ales când vor folosi bancomatul altei bănci). Indirect vor suporta, în schimb, cel puțin pe termen scurt, costuri mai mari ca urmare a creșterii cheltuielilor băncilor cu noua schimbare (funcție de capacitatea fiecărei bănci de a absorbi aceste costuri). În unele situații, aceste costuri suplimentare imprevizibile vor putea duce la întârzierea unor proiecte ale băncilor cu privire

la îmbunătățirea infrastructurii, a gamei de produse etc.

Concurența între produse în condiții mai mari de transparență este mereu benefică clientului, dacă duce la scăderi de prețuri ale produselor, dar fără afectarea calității sau/și creșterea calității. A fi bine informat este întotdeauna de bun augur atunci când ești pus în situația alegerii unui produs. Ca o primă consecință imediată, clienții ar putea fi mai chibzuiți și atenți atunci când folosesc cardul. Vor fi mai conștienți de modul cum funcționează cardul și de costurile acestuia. Numai că acest fapt nu e garantat! Problema de fond este alta! Din păcate, mulți clienți sunt ignoranți sau/și lipsiți de educație financiară, indiferent de gradul de cultură și de educație academică.

Eforturile e necesar să fie duse în direcția creșterii gradului de educație financiară și de informare a clienților. Dar această acțiune nu ar trebui pusă doar în seama băncilor. Întreaga societate beneficiază de serviciile bancare, fără de care o economie nu poate funcționa. Astfel, ar trebui implicate instituțiile de învățământ – prin introducerea unor discipline de profil în curricula, cel puțin de la nivelul școlii primare –, ONG-urile, ANPC etc. Costurile ar trebui împărțite de întreaga societate pe mai multe planuri, pentru ca efectele să fie vizibile și pe termen lung. În caz contrar, aceste decizii vor fi doar ca o picătură într-un ocean.

Allevo despre

„Payments for everyone” – tehnologii moderne

Adoptarea dispozitivelor mobile avansate, cum ar fi telefoanele inteligente, a explodat în ultimii ani, iar consumatorii se simt din ce în ce mai confortabil în a folosi propriile telefoane pentru a transfera bani, a achiziționa bunuri sau a se angaja în alte tipuri de tranzacții financiare.

Mediul de afaceri actual este dependent de tehnologie și implicit și tranzacțiile financiare, fie că vorbim de tranzacțiile financiare interbancare sau doar de plățile efectuate zilnic de fiecare dintre noi utilizând diverse gadgeturi (telefoane smart, tablete). Astfel, evoluția extrem de rapidă a tehnologiei obligă și industria financiară să se adapteze.

Adoptarea dispozitivelor mobile avansate, cum ar fi telefoanele inteligente, a explodat în ultimii ani, iar consumatorii se simt din ce în ce mai confortabil în a folosi propriile telefoane pentru a transfera bani, a achiziționa bunuri sau a se angaja în alte tipuri de tranzacții financiare.

Un studiu recent publicat de Pew Research Center estimează că până în 2020 cei mai mulți oameni vor fi adoptat pe deplin dispozitivele inteligente, utilizând astfel pentru achiziționarea bunurilor dorite o simplă atingere a ecranului dispozitivului mobil, aproape eliminând nevoia de a plăti cu numerar sau de a folosi cardul.

Însă „digitalizarea” va merge mai departe de folosirea dispozitivelor mobile.

Dacă în urmă cu 10 ani, o mașină care mergea singură, fără șofer, era prezentă doar în filmele science fiction, astăzi este posibil să întâlnim în traficul cotidian astfel de mașini, care, datorită diversității de camere montate, senzorilor și programelor software de navigație încorporate, permit unui astfel de automobil luarea celor mai bune decizii în trafic. Dacă mergem însă un pic mai departe, ne putem imagina că acest automobil, prin tehnologia de care dispune, se evaluează singur și descoperă că are nevoie de plăcuțe de frână noi (!), lansând astfel o comandă pentru achiziționarea acestora, în atenția aprobării acesteia de către proprietar. Tehnologia este deja aici și permite acest lucru!

Având la bază același principiu de conectare și funcționare, ne putem închipui că frigiderul nostru de acasă se evaluează și constată că a rămas fără lapte și, în același mod, lansează o comandă, noi fiind întrebați dacă suntem de acord și dacă aprobăm acest lucru. Din nou, tehnologia este deja aici!

Deci, da, vorbim de multă vreme despre asta, dar cred că acum suntem foarte aproape de momentul în care începe să devină realitate. Dacă ne gândim bine, fenomenul a început chiar fără ca noi să ne dăm seama.

Cumpărăm telefoane inteligente – acestea pot fi conectate. Tablete – la fel; televizoare inteligente, console de jocuri, playere muzicale și așa mai departe – toate acestea pot fi conectate. Așadar, tehnologia este deja aici! Revenind acum la industria financiară, întrebarea care se pune este, bineînțeles, dacă evoluția uluitoare a tehnologiei cu care ne confruntăm în ultimii ani reprezintă o amenințare sau o oportunitate pentru mediul bancar.

În primul rând, nu este greșit să afirmăm că băncile se simt amenințate de această digitalizare, de faptul că absolut totul este conectat și totul este în timp real, datele și informațiile reprezentând adevărata valoare. Aplicațiile bancare pentru smartphone-uri au început să se numere printre cele mai downloadate aplicații, există deja milioane de carduri contactless emise, milioane de oameni primesc notificări privind situația conturilor pe telefonul mobil prin SMS sau sunt avertizați că și-au depășit limita de împrumut a overdraft-ului. Așadar, și băncile au început să folosească o parte din această nouă tehnologie, chiar dacă încă într-o proporție destul de mică.

Va cuprinde însă în viitor această „digitalizare” în totalitate industria financiar-bancară sau nu? Vom încerca să găsim un răspuns la această întrebare în cadrul sesiunii organizate de Allevo anul acesta la Sibos – BOOST (Banking On Open Source Today), împreună cu Dl. Radu Ghețea – Președinte CEC Bank, Dl. Mircea Mihăescu – Managing Director Sberbank Digital Ventures și SBT Venture Capital, Dl. Matteo Rizzi – General Partner SBT Venture Capital, Dna. Rodica Tuchilă – Director ARB și Dna. Corina Mihalache – CEO Allevo.

Dezbateră despre evoluția tehnologiei în mediul financiar-bancar, în strânsă legătură și cu proiectul FinTP – un proiect prin care noile tehnologii care au la bază soft-ul deschis permit unei instituții financiare sau departament financiar să își desfășoare activitățile de zi cu zi folosind soluții open source – continuă pe forumul Finkers United (www.fintp.org).

Andrei Duțescu, Business Analyst Allevo

UTIL PENTRU MANAGERI

Conceptul, rolul și distribuția primei de emisiune către acționari/asociați

Deseori, în tranzacțiile cu infuzie de capital străin, se recurge la majorarea capitalului social cu un preț de emisiune al acțiunilor/părților sociale noi mult superior valorii lor nominale. Diferența dintre prețul de emisiune și valoarea nominală este înregistrată ca primă de emisiune. Această metodă constituie un instrument juridic eficient de capitalizare a unei societăți românești consacrat de practică, deși prima de emisiune nu beneficiază, din păcate, de o reglementare detaliată.



Mihaela Costache
Senior Associate
Bulboacă & Asociații SCA

Conceptul de primă de emisiune apare de obicei în contextul operațiunii de majorare a capitalului social în vederea atragerii de către societate de fonduri suplimentare pentru extinderea activității.

Dacă s-ar face la valoarea nominală, majorarea de capital prin cooptarea de noi acționari/asociați poate conduce la diluarea excesivă a acționarilor/asociaților inițiali, întrucât valoarea nominală a unei părți sociale este de obicei mult inferioară valorii de piață a societății. Din acest motiv, a apărut conceptul de primă de emisiune.

Autorii de drept comercial au definit prima de emisiune ca fiind un supliment de aport pentru a egaliza drepturile asociaților, atunci când nu toți aceștia participă la majorarea capitalului și societatea are constituite rezerve.

În definiția dată de legiuitor primei de

emisiune, ce se regăsește în Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 3055/2009 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, aceasta reprezintă diferența dintre prețul de emisiune de noi acțiuni sau părți sociale și valoarea nominală a acestora.

Rolul primei de emisiune

Așa cum spuneam, doctrina de specialitate vede prima de emisiune ca un instrument de recunoaștere a valorii de piață a societății ca fiind mai mare decât valoarea capitalului social. Practic, prin utilizarea primei de emisiune se evită diluarea participației acționarilor/asociaților inițiali în favoarea noilor acționari/asociați care, prin subscrierea de noi participații, dobândesc inclusiv o cotă parte din rezervele acumulate de societate până la momentul subscrierii.

Așa cum se menționează în doctrină, prima de emisiune este menită să egalizeze drepturile acționarilor noi cu drepturile acționarilor vechi, precum și să acopere cheltuielile emisiunii.

Trebuie să menționăm că prima de emisiune este facultativă, dar odată ce a fost aprobată de adunarea generală a acționarilor/asociaților, trebuie vărsată în totalitate la data subscrierii, chiar atunci când nu există obligația plății integrale a valorii acțiunilor nou

subscrise. Odată vărsată, prima de emisiune nu intră în capitalul social, ci în patrimoniul societății și poate fi folosită inclusiv pentru acoperirea costurilor operațiunii de majorare de capital sau în orice alt scop în desfășurarea activității societății.

Admisibilitatea primei de emisiune la societățile cu răspundere limitată

Majoritatea doctrinei, cât și jurisprudența admit posibilitatea de a avea primă de emisiune la societățile pe acțiuni sau în comandită pe acțiuni fără a trata acest subiect la societățile cu răspundere limitată.

În acest sens, este de menționat că Legea societăților nr. 31/1990 (în continuare „LSC”) amintește succint prima de emisiune exclusiv cu referire la acțiuni. Astfel, articolul 210 din LSC prevede expres posibilitatea încorporării primelor de emisiune, ca mod de liberare a acțiunilor, iar art. 220, alin. 3 prevede că atunci când s-a prevăzut o primă de emisiune, aceasta trebuie plătită integral la data subscrierii.

Există însă o referință în art. 221 din LSC, potrivit căreia societatea cu răspundere limitată își poate majora capitalul social în modalitatea și din sursele prevăzute la articolul 210, care așa cum am văzut vorbește de prime de emisiune.

Așadar, deși acțiunile sunt titluri participative numai în cazul societăților pe acțiuni și în comandită pe acțiuni, în doctrină și în practică se apreciază că prima de emisiune este aplicabilă, pentru identitate de rațiune, și societăților cu răspundere limitată. De altfel, chiar Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 3055/2009 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, în cuprinsul definiției date primei de emisiune, se referă expres și la părțile sociale, titluri participative specifice societăților cu răspundere limitată.

De asemenea, nu trebuie omis faptul că LSC nu conține nicio dispoziție care să interzică prima de emisiune în cazul societăților cu răspundere limitată și, din interpretarea coroborată a dispozițiilor articolului 221 și articolului 210 din LSC, s-ar putea deduce că legiuitorul consideră de la sine înțeles faptul că prima de emisiune este admisă și poate constitui o sursă de majorare a capitalului social la o societate cu răspundere limitată.

Distribuirea primei de emisiune către acționari/asociați

Un alt aspect deloc de neglijat în cazul primelor de emisiune îl reprezintă distribuirea acestora către acționari/asociați înainte de aprobarea situației financiare anuale aferente exercițiului financiar încheiat, în baza hotărârii acționarilor/asociaților.

Astfel, ulterior plății primei de emisiune și înregistrării ei în contabilitate, aceasta poate fi folosită pentru majorarea capitalului social, acoperirea pierderilor contabile, plata cheltuielilor de emisiune etc. În ceea ce privește distribuirea primei de emisiune către acționari/asociați, pe parcursul funcționării societății, legislația relevantă din sfera societăților comerciale, contabilității și legislația fiscală nu conțin prevederi unitare.

În acest sens, LSC prevede în mod general că o societate comercială poate face distribuiri către acționari/asociați prin (i) distribuirea de dividende din profitul real al societății sau (ii) reducerea capitalului urmată de restituirea către acționari/asociați a unei cote-părți proporțională cu reducerea capitalului social. Este important de subliniat că orice distribuie către acționari/asociați se va realiza numai după

acoperirea pierderilor și după constituirea rezervelor legale.

Menționăm că LSC nu conține nicio dispoziție expresă care să permită distribuirea primelor de emisiune către acționari/asociați, dar nici nu interzice această posibilitate. Pe de altă parte, legislația prevede posibilitatea de a încorpora prima de emisiune în capitalul social, iar ulterior această operațiune poate fi urmată de reducerea capitalului social și restituirea către acționari/asociați în mod proporțional cu reducerea capitalului. În acest caz, efectuarea acestor două operațiuni de majorare și reducere a capitalului social necesită aprobarea acționarilor/asociaților și înregistrarea la Registrul Comerțului. Procesul reducerii capitalului social este unul complex, care poate dura câteva luni.

Din punct de vedere fiscal, s-a admis faptul că primele de emisiune pot fi distribuite direct tuturor acționarilor/asociaților proporțional cu participația deținută în societate, așa cum reiese din modificările aduse Codului Fiscal de Ordonanță de Urgență nr. 109/2009 în ceea ce privește definiția dividendului. Prin aceeași Ordonanță de modificare a Codului Fiscal se menționează că diferențele favorabile de valoare a titlurilor de participare, înregistrate ca urmare a încorporării rezervelor, benefi-

ciilor sau primelor de emisiune nu sunt supuse impozitării la sursă.

Este important de menționat că, în lumina actualelor prevederi ale Codului Fiscal privind definiția dividendului, specialiștii în domeniul fiscal admit că prima de emisiune poate fi distribuită acționarilor/asociaților în orice moment, în baza hotărârii acționarilor/asociaților, și nu numai la final de an, după aprobarea situației financiare anuale aferentă exercițiului financiar încheiat, ca în cazul dividendelor.

De asemenea, o astfel de distribuie a primei de emisiune nu necesită nici un fel de înregistrare la Registrul Comerțului, cu excepția cazului în care se dorește înregistrarea în scop de opozabilitate.

În concluzie, folosirea primelor de emisiune ca o alternativă la împrumuturi este o soluție eficientă, încurajată și de posibilitatea distribuirii primelor de emisiune, proporțional cu participația acționarilor/asociaților, în orice moment, fără să necesite costuri suplimentare pentru societate sau înregistrări în Registrul Comerțului. Ar fi însă utilă o clarificare a legislației din domeniul contabil, societar și fiscal dincolo de orice îndoială, în sensul admiterii existenței și posibilității de utilizare a primelor de emisiune (inclusiv prin distribuie ad hoc) la toate tipurile de societăți.



O PRIORITATE PENTRU ÎNTREPRINDERI

Prevenirea insolvenței

Așa cum rezultă din însăși denumirea Legii nr. 85/2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență, recent intrată în vigoare, obiectivul noii legi este de acordare, atunci când este posibil, a șanseii de redresare a activității debitorilor viabili prin aplicarea unor măsuri preventive în vederea redării lor circuitului economic.



Mirela Iovu
Vicepreședinte CEC Bank

De ce a ajuns la această concluzie legiuitorul? Pentru că potrivit unor studii, la nivel european doar jumătate dintre societățile comerciale nou înființate supraviețuiesc peste 5 ani, în timp ce mai mult de 200.000 de societăți intră în faliment în fiecare an. Contribuția României la această statistică este de peste 10%.

Chiar dacă activitatea economică din România a cunoscut o oarecare ameliorare în 2013, comparativ cu anii anteriori, considerați „ani de criză”, datele statistice ale Oficiului Național al Registrului Comerțului arată că numărul insolvențelor se înscrie în continuare pe un trend ascendent, ajungând anul trecut la 26.372 de firme, cu 10% mai mare decât cel înregistrat pe parcursul anului 2012. Și numărul firmelor radiate și dizolvate a crescut până la 80.786, respectiv 23.208, la care se mai adaugă alte aproximativ 22.000 de firme care și-au suspendat activitatea pe parcursul anului anterior. Este adevărat că în primul semestru al anului 2014, numărul insolvențelor a scăzut cu 13,4% față de perioada similară a anului precedent, „acalmie” datorată, cel mai probabil, incertitudi-

nii cu privire la pericolele, avantajele și dezavantajele noilor prevederi legale, recent intrate în vigoare, așa cum am arătat mai sus, pentru diversele categorii de participanți la procedură.

Industria cele mai afectate de fenomenul insolvenței în perioada 2008-2014 sunt:

- Comerț cu amănuntul, comerț cu ridicata și distribuție;
- Construcții;
- Transporturi;
- Fabricarea lemnului și a produselor din lemn;
- Hoteluri și restaurante;
- Alte activități de servicii prestate în principal întreprinderilor;
- Fabricarea produselor textile, a articolelor de îmbrăcăminte și încălțăminte.

În România, fenomenul „insolvență” este considerat așadar ca fiind unul de risc sistemic, fiind identificate mai multe cauze structurale care îl alimentează:

- Creșterea importanței creditului comercial, pe fondul unei ponderi mai ridicate a creanțelor în active circulante, conform bilanțurilor companiilor.
- Extinderea termenelor de încasare, pe fondul creșterii mai agresive a creanțelor, comparativ cu dinamica cifrei de afaceri (desfășurarea relațiilor de afaceri cu parteneri ce prezintă un risc mai ridicat) – firmele intrate în insolvență în anul 2013 au înregistrat o scădere a cifrei de afaceri în anul 2012, comparativ cu 2011, de 11%, în timp ce valoarea creanțelor a crescut cu 2%.
- Nivelul încă ridicat al arieratelor și impactul negativ pe care acestea îl au asupra companiilor care lucrează cu statul.
- Situația mult mai precară a companiilor

din punct de vedere financiar și a perspectivelor de autofinanțare, pe fondul unor rezerve proprii erodate și în urma restricțiilor de finanțare care au persistat în ultimii 3-4 ani.

Studiile au arătat, de asemenea, că în cazul companiilor intrate în insolvență în anul 2013, nu performanța financiară negativă a pus capăt activității acestor firme (cu siguranță aceasta a contat, dar nu a jucat un rol crucial în determinarea insolvenței), ci mai degrabă deciziile defectuoase de management al riscului de credit, gestiunea trezoreriei nete și finanțarea oportună a ciclului de exploatare, lipsa de capitalizare și procesul continuu al dezinvestirii în companiile respective.

Dintre cauzele dificultăților pe care le întâmpină întreprinderile, ce favorizează intrarea în insolvență, am identificat următoarele:

■ Cauzele interne, specifice deciziilor de management:

- supraîndatorarea, subcapitalizarea și prevalența finanțării prin credite bancare;
- gradul de utilizare scăzut al capacităților productive;
- cheltuieli financiare nerentabile;
- lichiditate scăzută.

■ Cauze externe:

- legislație fiscală instabilă și imprecizabilă;
- scăderea consumului populației și al întreprinderilor;
- pierderea unor beneficiari prin delocalizarea unor corporații;
- lipsa măsurilor guvernamentale pentru încurajarea investițiilor;
- practica judiciară în materie comercială ce induce un climat de nesiguranță în mediul de afaceri.

Toate aceste cauze generează consecințe critice pentru economie, pentru că o mare parte dintre companiile mari românești, de care depinde relansarea economiei, au ajuns în pragul falimentului. Astfel, în ultimii 4 ani, din totalul celor peste 120.000 de societăți intrate în procedura insolvenței, 2.200 sunt companii considerate cu impact. Mai îngrijorător este faptul că numărul companiilor aflate în dificultate sau insolvență iminentă este mult mai mare decât cel al companiilor sănătoase, iar numărul companiilor cu impact și perspective de a intra în insolvență este mai mare decât al celor din aceeași categorie, intrate în ultimii patru ani.

Intrarea în insolvență a celor 26.372 de întreprinderi în anul 2013 a determinat pierderea a aproximativ 100.000 de locuri de muncă, peste 60% dintre acestea fiind concentrate în următoarele cinci sectoare: fabricarea produselor textile, a articolelor de îmbrăcăminte și încălțăminte, construcții, fabricarea substanțelor și produselor chimice, industria metalurgică. Impactul social al întreprinderilor în insolvență în anul 2013 este similar cu cel înregistrat în anul 2012, dar cu 41% mai mare comparativ cu 2011.

Este important de subliniat și că peste 90% dintre procedurile de insolvență inițiate conduc la intrarea în faliment, fie pentru că nu se aprobă un plan de reorganizare, sau, chiar dacă se aprobă un asemenea plan, prevederile acestuia nu sunt îndeplinite, astfel încât numărul de proceduri de faliment este cu mult peste media europeană.

Potrivit aceleiași statistici, firmele cu impact și cu active mai mari de un milion de euro fiecare au peste 1,87 milioane angajați, adică mai mult de o treime din populația salariată la nivel național. Imaginați-vă consecințele asupra economiei dacă jumătate dintre aceste companii ar intra în insolvență în perioada următoare: aproximativ un milion de locuri de muncă ar dispărea, sute de milioane de lei care nu vor mai intra în bugetul statului sub formă de taxe și impozite, sute de milioane de lei sub formă de credite bancare care nu vor mai fi rambursate... și mă opresc cu scenariul aici.

Față de aceste statistici „sombre” și perspectiva îngrijorătoare cu privire la fenomenul insolvenței, respectiv impactul asupra economiei, este evident că noile abordări cu privire la firmele în dificultate trebuie radical schimbate, iar prevenirea insolvenței, respectiv redarea circuitului economic al companiilor care au trecut prin „purgatoriul” insolvenței trebuie să fie o prioritate pentru stat.

În acest sens este și legislația, respectiv recente recomandări ale Comisiei Europene care favorizează procedurile de reorganizare față de cele de lichidare a patrimoniului persoanelor aflate în stare de insolvență, în scopul de a acorda o șansă mediului de afaceri pentru a depăși dificultățile financiare, precum și pentru a asigura un nivel de protecție crescut creditorilor în a-și recupera creanțele înregistrate la masa credală.

Se preconizează ca noua abordare „*rescue and recovery*” să ajute la redresarea efectivă a nu mai puțin de 50.000 de companii și la salvarea a mai mult de 1,7 milioane de locuri de muncă la nivelul Uniunii Europene, în fiecare an.

Recomandarea Comisiei Europene nr. 135, adoptată în data de 12 martie 2014, privind o nouă abordare a eșecului în afaceri și a insolvenței are drept scop încurajarea statelor membre să instituie un cadru de principii comune aplicabile procedurilor de insolvență și preinsolvență, care să permită restructurarea eficientă a întreprinderilor viabile care se confruntă cu dificultăți financiare și oferirea pentru antreprenori onești a unei a doua șanse.

Obiectivul abordării este „*de a preveni intrarea în insolvență și nu de a lichida întreprinderile respective*”, având în vedere cele aproximativ 200.000 de întreprinderi din UE care riscă să intre în insolvență anual și milioanele de persoane care riscă să își piardă locul de muncă în fiecare an ca urmare a acestei situații.

Recomandarea Comisiei va contribui la instituirea unui cadru coerent pentru normele naționale în materie de insolvență, creând posibilitatea statelor membre:

- să faciliteze restructurarea întreprinderilor aflate în dificultate financiară într-un stadiu incipient, înainte de lansarea procedurii oficiale de insolvență și fără proceduri lungi sau costisitoare, astfel încât să limiteze recurgerea la procedura de lichidare;
- să permită întreprinderilor cu datorii să își restructureze activitatea fără să fie nevoite să se înceapă oficial procedurile judiciare;
- să dea întreprinderilor aflate în dificultăți financiare posibilitatea de a solicita o perioadă de grație temporară de până la patru luni (care să poată fi prelungită până la cel mult 12 luni), perioadă în care să adopte un plan de restructurare, înainte ca instituțiile creditoare să poată iniția proceduri de executare silită împotriva lor;
- să faciliteze procesul de adoptare a

planului de restructurare, ținând seama atât de interesele debitorilor, cât și de cele ale creditorilor, astfel încât să se mărească șansele de salvare a întreprinderilor viabile;

■ să reducă impactul negativ pe care falimentul l-ar avea asupra șanselor viitoare ale unui întreprinzător de a pune bazele unei noi afaceri, în special prin descărcarea acestora de datorii în termen de cel mult trei ani.

Etapele pe care statele membre trebuie să le parcurgă conform recomandării sunt următoarele:

- să instituie măsuri corespunzătoare în termen de un an de la data publicării recomandării;
- în termen de 18 luni de la adoptarea recomandării, Comisia va efectua o evaluare a stării de fapt, pe baza rapoartelor anuale ale statelor membre, pentru a stabili dacă sunt necesare măsuri suplimentare pentru a consolida abordarea orizontală în materie de insolvență.

În concluzie, față de cauzele considerate a fi factorul declanșator al insolvenței și consecințele critice asupra economiei arătate mai sus, este necesară implementarea unei strategii de restructurare a întreprinderilor la nivel național, care, pe lângă adoptarea cadrului legal special, măsuri fiscale, trebuie să creeze premisele finanțării afacerilor nu doar prin credite bancare, ci și prin tehnici de *Investment banking*, *Business angels*, *Venture capital*.

De asemenea, accesarea fondurilor europene nerambursabile poate și trebuie să reprezinte o perspectivă echilibrată din punct de vedere al capitalizării și solvabilității întreprinderilor.

Ar mai fi de adăugat că și creșterea calității managementului întreprinderilor și a capacităților antreprenoriale este o necesitate indispensabilă. Astfel că strategia de restructurare a datoriilor societăților aflate în dificultate poate include și asigurarea unei reprezentări permanente a creditorilor principali în consiliul de administrație al întreprinderii și chiar intrarea creditorilor în acționariatul firmelor, pentru a asigura o mai bună guvernare internă și utilizare a capitalului.

În plus, ar fi necesară în continuare, pentru o eficientă aplicare a Noii legi a insolvenței, restructurarea justiției prin specializarea judecătorilor sindici și a practicienilor în insolvență, care trebuie să dețină o mai bună pregătire și înțelegere a fenomenelor financiare și economice, pentru a putea sprijini demersurile de salvare a întreprinderilor.

EIOPA DESPRE NOILE TEHNOLOGII

Inovația și consumatorii, între cercul vicios și cercul calității

Raportul „Consumer Trends Report” al EIOPA constată că noile tehnologii încep să influențeze direct piața. Câteva tendințe identificate de raportul menționat sunt menționate în cele ce urmează.



Călin M. Rangu
Director Adjunct,
Direcția Supraveghere Integrată ASF

Autoritatea Europeană pentru Asigurări și Pensii Ocupaționale (EIOPA) este o autoritate europeană independentă de supraveghere care acționează în sensul mai multor directive care vizează întreprinderile de asigurare și reasigurare, instituțiile pentru furnizarea de pensii ocupaționale și intermediarii de asigurări, precum și în sensul aspectelor conexe care nu sunt direct vizate de aceste directive. EIOPA are personalitate juridică, autonomie administrativă și financiară și răspunde în fața Parlamentului European și a Consiliului Uniunii Europene.

Obiectivul EIOPA este acela de a proteja interesele publice contribuind la stabilitatea și eficacitatea pe termen scurt, mediu și lung a sistemului financiar, în interesul economiei, al cetățenilor și al întreprinderilor Uniunii.

Am reținut din cel mai recent Raport „Consumer Trends Report” al EIOPA cele mai interesante aspecte pentru publicul cititor de specialitate:

■ **Noile canale de vânzări și marketing**, incluzând mediile sociale, în special creșterea publicității prin Internet, și utilizarea din ce în ce mai mare a site-urilor

web ale companiilor pentru promovarea vânzărilor on-line.

■ **Noile produse sau pachete de produse** adunând la un loc mai multe tipuri de servicii financiare, ale unor sectoare diferite, de exemplu produse bancare alături de produse de asigurări, sau investiții financiare, sau scheme de pensii private, utilizând canale alternative de distribuție, de la telefon la marketing direct sau online.

■ **Vânzarea de produse complexe** către investitorii de retail și noi reguli de guvernanta pentru dezvoltarea acestor produse.

■ **Utilizarea tehnologiilor de tip „telematics”** sau „black box” de către asigurații în vânzarea asigurărilor RCA-CASCO.

Dacă utilizarea inovațiilor și a noilor tehnologii poate crea riscuri operaționale pentru entitatea financiară în sine, acestea se reflectă la fel de puternic și la nivelul consumatorului de servicii.

În general, **problemele apar acolo unde este veriga cea mai slabă**. Și cea mai slabă verigă este **la client**, care nu este informat complet sau corect, care nu are cunoștințele necesare pentru a înțelege produsele financiare, nu utilizează corect noile tehnologii (în cazurile de phishing atacați sunt clienții, și nu băncile, deși și băncile, dacă permit un acces prea facil, încurajează indirect, iar clienții sunt cei care sunt înșelați sau ale căror calculatoare sunt infectate).

Pe de altă parte, **invoția determină apariția de noi produse și servicii care fac viața mai ușoară consumatorilor**, dar a celor informați. Pentru a fi informați sunt foarte importante **programele de educare continuă, de analiză și explicare a tendințelor, de adaptare a reglementărilor**, care să permită inovarea într-un cadru cu riscuri gestionabile.

Dar **inovația** nu este numai tehnologică, ea apare în **sensul malefic sub forma ingineriilor sociale**, a înșelăciunilor, a pervertirii unor comportamente pentru a crea cadrul înșelării sau al fraudării. Din acest motiv, tot mecanismele inovative trebuie puse în aplicare pentru a ține pasul cu cei care doresc să obțină profituri dincolo de regulile normalului.

Din fericire, noile reglementări europene, aferente Solvency II sau Basel III, impun **implementarea sistemelor de management al riscurilor** care să prevină, să aibă un rol prudential și nu reactiv, plecând inclusiv de la evaluări proprii și măsuri care trebuie aplicate și comunicate instituțional sau public.

Din perspectiva consumatorilor, **asociațiile independente, alături de autorități**, au un rol important în a prelua termenii generali și a-i transpune în limbajul comun prin campanii specifice, cu rol de a demantela semnificația tehnică a unor tendințe sau indicatori, în a-i interpreta în semnificația lor practică, simplă, și a o prezenta public.

Prin informare și educare, prin interpretarea tendințelor și impactului acestora, pe lângă informarea corectă, marele avantaj constă în **recâștigarea încrederii consumatorilor** în partenerii de servicii financiare, în autorități, în produse, începând prin a accesa produse inovative, sau produse clasice prin metode inovative utilizând noile tehnologii.

Procesul este de lungă durată, deoarece e necesar să fie **creat un sistem cu reacție**, evoluția trebuind însoțită de reguli, aplicarea regulilor produce efecte care trebuie monitorizate, concluziile generează adaptări și îmbunătățiri și așa mai departe. Dar cel puțin **un cerc vicios se poate transforma într-un cerc al îmbunătățirii continue a calității**, de tip Deming.



KONICA MINOLTA

Konica Minolta organizează expoziția More than Printing. Information Management.

În perioada 25 – 26 septembrie 2014, Konica Minolta Business Solutions România organizează expoziția **More Than Printing. Information Management** în cadrul căreia va prezenta soluții profesionale de management al informației, alături de noile echipamente și aplicații software, atât office cât și de producție digitală.

Konica Minolta este un furnizor important de printing care oferă, pe lângă echipamente și aplicații software profesionale pentru mediile de producție și office, soluții de management al documentelor prin Serviciile Optimizate de Printare (OPS), care eficientizează fluxurile de lucru și reduc costurile de printare.

Expoziția **Konica Minolta – More than printing. Information Management** are ca scop prezentarea activității companiei, bazată pe cei peste 20 de ani de experiență în România și se adresează tuturor organizațiilor din orice domeniu de activitate.

Konica Minolta Business Solutions România și-a extins portofoliul pe segmentul de soluții cu aplicații pentru managementul de conținut – Enterprise Content Management (ECM) ce permit companiilor să-și optimizeze procesele de lucru cu informații și documente, creșterea productivității și optimizarea costurilor, devenind astfel un furnizor de servicii complete și complexe de Management al Informațiilor. În oferta companiei Konica Minolta există deja un portofoliu complet de produse și servicii care acoperă întreaga suită de soluții necesare procesării documentelor – captură, indexare, stocare, livrare și arhivare – folosind atât soluții proprii, precum Document Navigator, suita de aplicații dokoni, cât și platforme și aplicații terțe precum Microsoft Sharepoint și SafeQ, respectiv o infrastructură optimă de printare, copiere și scanare, formată din echipamente de ultimă generație.

De aceea, una dintre atracțiile principale ale expoziției va fi zona de Management al Informației, unde vizitatorii vor putea afla totul despre serviciile noastre complete și complexe de gestionare a datelor și documentelor, atât în format tipărit, cât și electronic.

Zonă Office și Production Printing vor prezenta noutăți în materie de software și hardware, adresându-se, pe de-o parte companiilor cu diferite businessuri, care doresc să își eficientizeze procesele de printare și să folosească în mod inteligent culoarea pentru producerea documentelor proprii, iar pe de altă parte tuturor furnizorilor de print, tipografiilor și agențiilor de publicitate care doresc să-și dezvolte portofoliul de produse.

Gama de aplicații software ce va fi prezentată în cadrul expoziției **Konica Minolta – More than printing. Information Management** este extrem de vastă, atât pentru mediul office cât și pentru zona de producție. Astfel, vizitatorii vor avea ocazia să testeze soluții de

management și monitorizare a echipamentelor și utilizatorilor, soluții de securitate, printare date variabile, management de culoare, web-to-print etc.

În ceea ce privește zona hardware, vor fi prezentate atât echipamente office de ultimă generație, cât și noua gamă de sisteme de tipar digital, vedeta expoziției fiind sistemul de producție bizhub PRESS C1085, lansat în premiera pe piața din România.

bizhub PRESS C1085 oferă performanțe deosebite, o calitate foarte bună a tiparului și o creștere atractivă a valorii businessului, fiind perfect pentru furnizorii de servicii de printare, tipografii, edituri, departamente CRO și pentru oricine are nevoie de volume mari de imprimare la viteză mare. În conformitate cu mesajul "Obține o performanță mai bună în timp ce reduci costurile și timpul de producție", noul echipament color de producție digitală satisface cererile pentru completarea gamei de sisteme de tipar pentru joburi de imprimare cu volum mare, specificațiile de nivel înalt ducând către creșterea producției.

La expoziția **Konica Minolta – More than printing. Information Management** vor fi prezentate toate segmentele de activitate ale companiei și se va demonstra modul în care ușurința de utilizare a aplicațiilor, soluțiilor și echipamentelor Konica Minolta le permite clienților companiei să se gândească și la alte lucruri plăcute. Partenerii Konica Minolta din lumea tenisului și a aeronauticii vor fi prezenți la eveniment și vor fi încântați să împărtășească din experiența lor.

De asemenea, în cadrul expoziției va fi organizat un seminar despre Managementul Informației cu soluțiile Konica Minolta, unde se va discuta despre Microsoft Sharepoint și dokoni – soluția ECM proprie Konica Minolta, despre cum lucrează aceste soluții cu multifuncționalele pe care clienții companiei le folosesc deja și despre tot ce veți dori să aflați din acest domeniu. Seminarul va avea loc, joi, 25 septembrie 2014, ora 10:30 și îi va avea ca speakeri pe Andreea Mărășescu - IT Services Manager și Daniel Zaharia - ECM Business Consultant, specialiști Konica Minolta Business Solutions România.

Vă așteptăm, așadar, în perioada 25-26 septembrie 2014, între orele 9:30 și 18:00, în sala de conferințe New York a hotelului Pullman din București, Piața Montreal nr.10, pentru vă convinge că soluțiile Konica Minolta sunt atât de ușor și plăcut de utilizat încât veți avea mai mult timp să vă gândiți la propriile pașuni.

CREDITARE IFN

Costuri care includ pierderile

Piața creditului de consum din oferta IFN-urilor se caracterizează în 2014 prin scăderea valorii medii a împrumutului și creșterea numărului de clienți interesați. Principalii finanțatori, cu activitate pe profit în primul semestru din 2014, nu întrevăd o scădere a costului creditului de consum până la sfârșitul anului.

Cinci dintre companiile nebankare importante profilate pe acordarea de credite de consum – Cetelem România, BRD Finance, UniCredit Consumer Financing, Garanti Credite de Consum și ERB Retail Services, membre ale Asociației Societăților Financiare – ALB România, au acordat în primul semestru din 2014 credite în valoare de de 235 milioane euro, în creștere cu 20,5% față de aceeași perioadă a anului trecut. Asociația reprezintă, conform statisticii sale, circa 77% din totalul pieței creditului de consum IFN din România. Provident Financial România, un alt jucător din rândul IFN-urilor axat pe creditul de consum, împreună cu filiala din Bulgaria a aceluiași grup (țară unde și-a lansat operațiunile în toamna anului trecut), raportează împrumuturi în valoare de 68,4 milioane euro, ceea ce reprezintă cu 26% mai mult față de primul semestru din 2013. Operațiunile pe piața din țara vecină folosesc infrastructura și resursele de management din România, ceea ce explică în parte faptul că rezultatele celor două țări sunt raportate cumulativ.

Conform ALB România, creditele destinate consumului personal reprezintă 89% din total, respectiv 210 milioane euro, în timp de creditele industriale dețin 7% (17 milioane euro), iar cele auto doar 4% (8 milioane euro).

Privind în structura creditelor destinate consumului personal, creditele de tip revolving (inclusiv cardurile de credit) au o pondere de 49%, împrumuturile de nevoi personale dețin o cotă de 41%, iar creditele la POS de 10%. „Creșterea de peste 20% a volumului de credite noi confirmă rolul activ al jucătorilor din acest segment de piață, antrenați în finanțarea cererii interne și a consumului gospodăriilor din Româ-

nia”, consideră Oliver Floris, Președintele Consiliului Creditului de Consum din cadrul ALB România. Statistica asociației relevă, de asemenea, că din totalul finanțărilor auto, 85% au fost destinate achiziției de vehicule noi, iar restul celei de second-hand. În funcție de valoarea împrumutului, 43% au fost credite de maximum 1.000 euro, 37% între 1.000 și 5.000 euro, iar restul peste 10.000 euro. Raportat la categoria de vârstă, 28% dintre solicitanți au reprezentat persoane de peste 55 de ani, 26% între 35-45 ani, 21% între 45-55 ani, 19% între 25-35 ani și doar 6% sub 25 de ani. Venitul net al clientului IFN cu credit de consum este cuprins, în proporție de 50%, între 501 și 1.000 de lei.

Poziție consolidată

Cetelem România, liderul pieței analizate, anunță un volum de credite noi acordate în primul semestru din 2014 de 395 milioane lei, față de 350 milioane lei în aceeași perioadă a anului trecut. Creditele la sold totalizau la 30 iunie a.c. 1.004 mld. lei, față de 895 milioane lei, la 30 iunie 2013. „Prima jumătate a anului 2014 a fost marcată de tendințe diferite: dacă în primul trimestru am putut remarca o dinamică pozitivă, în cel de-al doilea creșterea a fost mai puțin rapidă decât s-a prevăzut inițial. Activitatea companiei s-a concentrat pe îmbunătățirea calității serviciilor oferite clienților, în sectoarele de retail în care avem deja o tradiție: electro-IT, construcții și amenajări”, precizează Oliver Floris, Director General al companiei. În iunie a.c., a fost lansată o ofertă de credit de nevoi personale cu DAE de 9,8%, cu flexibi-

litate în rambursare, clientul având posibilitatea de a amâna plata a până la trei rate. Tot în perioada analizată, a fost lansat un nou card de credit, destinat exclusiv portofoliului de clienți Cetelem, răsplătindu-le fidelitatea prin condiții dedicate. În același timp, compania dispune de o relație multi-canal cu consumatorii: creditul de nevoi personale cu accesare 100% online, alături de finanțarea în magazinele online partenere. Mediul electronic este unul dintre canalele de comunicare cu consumatorii sau clienții din portofoliu. Prin serviciul home-banking „Client Cetelem”, clienții își pot gestiona produsele de finanțare. Cardul de credit rămâne unul dintre pilonii principali ai strategiei de dezvoltare a companiei. Cu un portofoliu de carduri de credit de 385.000 de unități (față de 340.000 la 30 iunie 2013), Cetelem România se plasează între primii trei emitenți de profil. Totodată, în prezent sunt operaționale nouă programe de card co-branded, lansate împreună cu partenerii săi de retail.

Termene extinse

Compania Provident Financial România și sucursala din Bulgaria au obținut în primele șase luni ale anului venituri de 45,3 milioane euro, iar profitul operațional al entității din țara noastră a fost de 2,1 milioane euro, după standardele IFRS. În cei opt ani de prezență pe piața locală, compania a investit în România peste 230 milioane de euro. Grupul britanic din care face parte – International Personal Finance – are în prezent 307.000 de clienți în România, care au accesat împrumuturi de mică valoare, pe

termen scurt. S-a dovedit că aceștia au solicitat împrumuturi în scopul îmbunătățirii nivelului de trai, cu precădere pentru investiții în confortul personal și educație. Un studiu realizat la nivelul anului trecut de compania britanică de cercetare YouGov relevă că 35% dintre clienții români ai companiei din România apelau la împrumuturi pentru mini-investiții în familie și 22% pentru cheltuieli legate de educația copiilor. Confortul personal și educația copiilor, alături de echilibrarea bugetelor personale și obținerea siguranței financiare, sunt și în 2014 principalele motive care conduc la accesarea unui împrumut. În 2014, Provident Financial România a introdus, ca noutăți, împrumuturi de valori mai mari pe perioade extinse, de până la 78 de săptămâni (față de 60 săptămâni anterior), iar în prezent testează programe de recompensare a clienților fideli, inclusiv prin reduceri de costuri. „Compania are în plan oferirea de împrumuturi cu rambursări lunare, ca o alternativă la actuala modalitate de achitare săptămânală a ratelor. Pe termen lung, avem în vedere dezvoltarea de produse conexe sau noi, cum ar fi asigurări, împrumuturi acordate inclusiv prin intermediul cardurilor (în prezent compania nu are în portofoliu carduri de credit) și programe de recompensare a clienților fideli”, ne-a precizat Vlad Șandru, manager de comunicare al companiei.

În pas cu tehnologia

În trend cu piața de profil a fost și evoluția BRD Finance, care a înregistrat în primele șase luni ale anului o creștere a creditelor noi acordate de aproape 17%. Creditele la sold au cunoscut însă o creștere de 2%. „Evoluția atestă o revigorare a cererii de consum, după temperarea înregistrată în timpul perioadei de criză economică. Prudenți, românii au reînceput să solicite credite pentru diverse proiecte personale, fie că a fost vorba de electronice - electro-casnice, gadget-uri IT&C sau produse destinate amenajărilor interioare, piața bunurilor de folosință îndelungată crescând cu până la 10% în primul trimestru din 2014, comparativ cu aceeași perioadă din 2013”, declară Christophe Laurent, Director General Adjunct al companiei. Rețeaua extinsă de parteneri ai BRD Finance, cu mii de locații în București și în țară, include retaileri precum Carrefour, Altex, Dedeman, Flanco, IKEA și eMAG, iar pentru zona auto colaboratori precum Peugeot, Toyota

și Hyundai. În prima jumătate a acestui an, în magazine au fost testate noi produse financiare menite să stimuleze utilizarea cardurilor BRD Finance, precum și produse „tailor-made” pentru noi canale de vânzare. Ratele cu dobândă fixă (începând de la 1% pe lună) pe mai multe variante de maturități (între 5 și 36 luni) sunt extinse în prezent în rețeaua de parteneri. În



„Costul reprezintă un element important al creditării, dar nu este singurul. În egală măsură, accesul la credit pentru consumatori determină dinamica pozitivă. Am lansat produse de creditare destinate tinerilor sau seniorilor, oferind de asemenea suportul informațional necesar bunei înțelegeri a caracteristicilor și produselor specifice.”

Oliver Floris, Director General Cetelem România

cazul dealerilor auto, odată cu demararea colaborării cu Toyota România, în parteneriat cu BRD Sogelease au fost organizate promoții destinate clienților persoane fizice, printre care și dobânda 0% pentru finanțare între 12 și 24 de luni. În 2014, rețeaua de parteneri a fost extinsă cu retail-eri din domeniile mobilă, farma, turism, precum și cu site-uri de cumpărături online, proiect ce va fi dezvoltat pe viitor. Până la finele anului urmează a fi lansată o aplicație pentru telefoane inteligente prin intermediul căreia cei interesați să obțină un produs BRD Finance (credit de nevoi personale, card de credit sau credit auto) pot realiza singuri simulări de rată și solicita un credit prin telefon. Și la nivelul entității IFN din cadrul grupului BRD se pune accent pe mediul online, unde pot fi folosite cardurile BRD Finance MasterCard în cadrul programului de rate cu zero dobândă, se pot solicita un card sau un credit, cu posibilitatea realizării cumpărăturii la momentul emiterii sau acordării. Ca și Cetelem, BRD Finance acordă o

atenție deosebită utilizării cardului de credit, primul său card co-branded fiind lansat încă din 2005. În primul semestru al anului, numărul cardurilor de credit din portofoliul companiei a crescut cu 4% față de aceeași perioadă a anului trecut. Un studiu intern derulat anul acesta arată că peste 65% dintre posesorii de carduri sunt interesați de promoțiile disponibile la emiterie și

pe perioada utilizării acestora.

Extinderea rețelei de comercianți parteneri a stat de asemenea la baza rezultatelor în creștere (+30%) înregistrate în perioada analizată de UniCredit Consumer Financing, principalele categorii de bunuri vizate fiind electrocasnicele mari și materialele de construcții. „Ca răspuns la tendința pieței pentru această categorie de credite, am extins numărul de parteneri prin care sunt disponibile oferte precum «DAE 0%» sau «Rate fără dobândă»”, precizează pentru revista noastră surse din interiorul companiei.

Finanțare de servicii medicale

Majoritatea împrumuturilor acordate în 2014 de Garanti Credite de Consum au ca destinație renovarea, îmbunătățirea sau dotarea locuinței. „Rezultatele din primul semestru sunt



„Creditele de consum sunt credite nesecurizate. Acestea includ o componentă semnificativă de risc, care este totodată influențată negativ și de faptul că în România, spre deosebire de multe țări europene dezvoltate, nu există baze de date comune (în sistemul bancar, telecom, utilități, fisc, oficii de muncă etc.) pentru a putea verifica cu acuratețe situația socio-economică a unui aplicant pentru credit. În acest fel, se lasă o ușă deschisă clienților rău-platnici sau celor cu datorii la fisc. Aceste pierderi, însă, asumate de creditori, sunt încorporate în costul creditului, având o pondere importantă.”

Bogdan Dobre, Director General Garanti Credite de Consum

în linie cu țintele stabilite, atât în ceea ce privește volumele de creditare, cât și profitul net”, punctează Bogdan Dobre, Director General al companiei. Noutatea anului este reprezentată de dezvoltarea unui produs de finanțare a serviciilor medicale (stomatologie, chirurgie, neonatologie ș.a.) și realizarea de parteneriate cu clinici și cabinete private din București și din țară. „Este direcția pe care mergem și în semestrul al doilea al anului 2014, până la atingerea unei mase critice de parteneri, care să genereze volumele de creditare semnificative pe care le vizăm”, subliniază sursa citată. Ca și BRD Finance, Garanti Credite de Consum pune accent pe dezvoltarea unei aplicații destinate telefoanelor inteligente prin intermediul căreia clienții pot aplica mai ușor pentru un credit. Și în cazul acestei companii vorbim despre parteneriate pentru promovarea produselor sale financiare, inclusiv în mediul online. „Cu toate acestea, mediul online reprezintă în acest moment doar 2% din volumele de credite pe care le realizăm lunar. Acest lucru este o consecință a profilului segmentului de clienți căruia ne adresăm cu preponderență, încă nefamiliarizați cu mediul virtual. Suntem convinși că este însă doar o chestiune de timp până când creditul de consum distribuit online va căpăta anvergură, depășind canalele tradiționale”, crede Bogdan Dobre.

Comparativ cu 2013, în prima parte a acestui an, ERB Retail Services a înregistrat o ușoară creștere, de aproximativ 5%, atât în ceea ce privește volumul finanțat, cât și numărul de clienți noi. Cel mai bine a mers finanțarea direct la locul de vânzare, în creștere cu circa 10%. Ar mai fi de remarcat și o creștere a gradului de utilizare a cardurilor. Cardul de credit este un produs esențial în strategia companiei. „Prin intermediul cardului de credit putem oferi clienților beneficii și promoții variate, reduceri direct în magazin și acces la plata în rate”, spune Aris Papatomas, Director General al companiei. Principalele categorii de bunuri achiziționate au rămas electronicele și electrocasnicele, precum și produsele de bricolaj.

O trăsătură specifică IFN-urilor ce fac parte dintr-un grup financiar operațional pe piața din România (BRD Société Générale, UniCredit Țiriac Bank, Garanti, Bancpost) este faptul că acestea beneficiază de rețeaua băncii-mamă pentru ofertarea produselor lor, ceea ce

reprezintă un avantaj în materie de vânzări comparativ cu IFN-uri independente.

După cum s-a putut vedea din informațiile culese direct de la sursă pentru analiza de față, principala caracteristică a IFN-urilor profilate pe credite de consum este numărul tot mai mare de parteneriate încheiate cu rețele mari de retail din întreaga țară, ceea ce asigură vânzarea creditului direct în magazin, dar și promovarea constantă a unor produse precum „Rate cu 0% dobândă”, „Rate ușoare”, „Bani înapoi pe card”, produse active inclusiv în mediul online. „Ca și în 2013, în 2014, produsul «Rate Ușoare» este în topul preferințelor clienților”, subliniază Aris Papatomas. De asemenea, în continuare promoțiile sunt nelipsite în procesul de vânzare a creditului de consum.

Previzuni și costuri

Existența acestei piețe paralele a creditului de consum susținută de instituții financiare nebancale, piață marcată de profituri pentru marii operatori de profil, se explică prin clientela vizată – românii neeligibili pentru bănci și care solicită sume relativ mici –, prin viteza de reacție a ofertanților și prezența lor

obiectivelor de profitabilitate stabilite pentru acest an”. UniCredit Consumer Financing estimează la rândul său o creștere de aproximativ 25% a numărului de clienți. Un lucru foarte important, de această dată pentru client, este acela dacă, în perioada imediat următoare, va fi loc de o scădere a costului creditului de consum oferit de IFN-uri. În marea majoritate a cazurilor, nu am aflat însă un răspuns explicit în această privință. Iată răspunsul evaziv primit de la Oliver Floris: „Costul este un element important al creditării, dar nu singurul. În egală măsură, accesul la credit pentru consumatori determină dinamica pozitivă”.

La rândul său, Bogdan Dobre crede că, „pentru România anului 2014, o dobândă la creditele de consum între 10% și 12% este foarte bună. O scădere sub limita de 10% s-ar putea face doar reducând componenta de risc din costul creditului, ceea ce ar presupune o mai bună cunoaștere a clientului”. Singurii care nu exclud posibilitatea unei reduceri sunt cei de la UniCredit Consumer Financing: „Deși piața pare să fi atins un nivel stabil al costurilor, din intenția de a oferi clienților produse cât mai competitive, e posibilă o viitoare scădere ușoară a acestora”.



„Pentru a doua jumătate a anului, la capitolul inovație tehnologică, este preconizată lansarea unei aplicații de smartphones prin intermediul căreia cei interesați să obțină un produs (credit de nevoi personale, card de credit sau credit auto) pot realiza singuri simulări de rată și trimite solicitarea. Funcționalitățile noi ale instrumentelor de plată și acțiunile inovatoare de loializare reprezintă instrumente menite să crească gradul de satisfacție a clienților.”

Christophe Laurent, Director General Adjunct BRD Finance

direct la locul de vânzare. Date fiind rezultatele din prima parte a anului în curs, am fost interesați să aflăm care sunt previziunile în materie de vânzări pentru 2014. Conducerea Cetelem România mizează pe o „dinamică pozitivă”, cea a Provident România se așteaptă la „rezultate solide”, iar reprezentanții BRD Finance spun că „menținerea soldului creditului și creșterea cu două cifre a volumului finanțărilor acordate în primul semestru din 2014 versus aceeași perioadă din 2013 reprezintă premisele pentru atingerea

Date din piață indică faptul că, în ultima perioadă, pentru creditele noi se constată o tendință de scădere a valorii medii a acestora, dar de creștere a numărului de clienți care apelează la un împrumut, ceea ce indică o mai mare încredere a consumatorilor români în perspectivele personale. Cele mai vândute categorii de produse prin credit sunt din segmentul telecom, cu precădere telefonul inteligent, precum și electrocasnicele mari.

Coralia Popescu

UN WEEKEND CU PRESA ECONOMICĂ

Colocviile Pieței Financiare „Florin Petria”, ediția a VII-a

Reluarea creditării, evoluția indicatorilor macro și posibile scenarii pentru sfârșitul de an, reducerea comisioanelor la RCA practicate de brokeri, noile reglementări pentru piața de capital, dar și cazuri controversate și îndelung comentate, evoluția pieței de leasing din România sau potențialul asigurărilor de viață – sunt câteva dintre subiectele dezbătute în cadrul celei de-a VII-a ediții a evenimentului „Un weekend cu presa economică”, organizat de Finmedia în perioada 12-13 septembrie 2014.

Evenimentul a fost organizat în cadrul colocviilor Pieței Financiare „Florin Petria”, iar jurnaliștii cu specializare pe economic au avut ocazia să afle cele mai noi informații din domeniul financiar de la invitații prezenți la eveniment, de data aceasta într-un cadru informal.

Bogdan Neacșu, Vicepreședintele Volksbank, a prezentat noul mod de abordare a clienților corporate, menită să re poziționeze banca în contextul realinierii competitorilor pentru procesul de repornire a creditării.

Răzvan Pavel, Director Dezvoltare Safety Broker, a vândut câteva dintre secretele succesului celui mai dinamic broker din asigurări, punctând și despre subiectul fierbinte al plafonării comisioanelor de către ASF.

Partea de analiză macroeconomică a fost acoperită de Andrei Rădulescu, Senior Economist al Băncii Transilvania, care a creionat un scenariu despre ce ne-ar putea aștepta, ca indicatori, în cea de-a doua jumătate a anului

2014 dar și la orizontul trecerii la euro. Iar datele aferente lunii iulie nu au fost chiar cele dorite.

Un dialog mult așteptat s-a derulat între Dragoș Neacșu, Președintele Directoratului și Director General al Erste Asset Management, completat de Mihnea Bărbulescu, Director al Diviziei de Vânzări în cadrul aceleiași companii și jurnaliștii interesați de evoluția celui mai dinamic segment al piețelor financiare: fondurile de investiții. Paneliștii au cartografiat starea actuală a industriei și poziționarea în cadrul EFAMA, dar și premisele de viitor. Au fost lansate provocări și în direcția ASF, pentru ca procesul de creștere să continue și în anii care vin. O parte dintre doleanțe se află deja pe ordinea de zi a ASF, după cum am putut afla de la Mircea Ursache, Vicepreședintele acestei entități. Prezent la eveniment, acesta a oferit publicului noutățile aflate în curs de legiferare și pe care ASF le-a înaintat forurilor cu drept de a iniția legi. Ca de fiecare dată, oficialul nu s-a

ferit nici de temele fierbinți din domniile asigurărilor sau pieței de capital. O interesantă privire asupra pieței leasingului și modului în care competitorii au ales să se re poziționeze în ultimii ani a fost prezentată de Okan Yurtsever, Director General al Garanti Leasing.

Pentru a doua oară prezent în cadrul evenimentului, Sorin Mititelu, de data aceasta în calitate de Director General al BCR Asigurări de Viață, a făcut o radiografie succintă a pieței de profil în care activează de curând, punctând re poziționarea companiei pe care o conduce și încercând să arate unde ne aflăm față de alte state în care VIG, acționarul companiei, este prezentă.

Le mulțumim tuturor celor prezenți la eveniment și partenerului nostru fondator, Banca Comercială Română. Vom reveni cu mai multe detalii în ediția print a revistei Piața Financiară.

**Oana Voinea / Lelia Huidumac/
Georgeta Clinca**



MIRCEA URSACHE,
VICEPREȘEDINTELE AUTORITĂȚII DE SUPRAVEGHERE FINANCIARĂ:

Mizez pe o pondere mare a listărilor IPO în 2015

Pe piața de capital se simte o tendință majoră de a ieși pe piețele străine și nu numai cu IPO-urile, a declarat Mircea Ursache, vicepreședintele Autorității de Supraveghere Financiară (ASF), adăugând că mizează pe o pondere mare a listărilor IPO în 2015 și că se pregătește o modificare a regulamentului privind GDR-urile.

„Mizez pe o pondere mare a listărilor IPO în 2015, cu câte 15%, fie că este vorba de Hidroelectrică, de complexul Oltenia sau de Portul Constanța. Deci procente mari pentru prima fază. Pentru acest lucru voi supune dezbaterii publice un nou regulament care să permită emiterea de GDR-uri și pe acțiunile existente, nu numai pentru acțiunile nou emise, cum a fost cazul Electrica. Sigur că decizia o vom lua după ce vedem reacția pieței”, a spus Ursache.

Referitor la modificarea legislației cu privire la GDR-uri (certIFICATE DE DEPOZIT), Ursache a arătat că noul regulament va da dreptul oricărui emitent să plece și pe o altă piață. „O să spuneți că va fi afectată lichiditatea bursei, dar exemplele de până acum arată că nu au fost mutații mari pe lichiditate nici în cazul Electrica, nici în cazul Romgaz și că undeva există un reglaj. Totuși, în acest mecanism, atragerea investitorilor instituționali e importantă și mizez pe un exemplu al pieței poloneze în care entitățile private naționale au ajuns pe bursa de la Varșovia. Noi am avut câteva tentative nereușite, altele câteva mici și neimportante, cum sunt ultimele companii pe Sibex. Mutația este ne semnificativă”, a spus vicepreședintele ASF.

Referitor la legislația din domeniu, Mircea Ursache s-a arătat convins că în următorii ani, cele 28 de state ale UE vor avea o legislație

unică în piața de capital, iar reglementările naționale vor fi ne semnificative. În ceea ce privește modificările făcute în ultimii doi ani, de când piața de capital funcționează într-o singură entitate, alături de celelalte piețe non-financiare – asigurările și pensiile private, reprezentantul ASF a precizat că orice decizie s-a luat ținând cont de reacția pieței.

„Reacția pieței este foarte importantă și tot ce am făcut până acum în modificarea legislației a fost un feed-back al reglementatorului pieței de capital la cererea pieței. Eu cred că rolul autorității este să vadă dacă solicitările pieței se încadrează în legislația primară și în directivele europene. Dacă aceste solicitări intră în acest Pat al lui Procust, e normal să emiți legislația secundară”, a precizat Ursache.

Fond de rezoluție pentru firmele de investiții

Ursache a arătat că s-a convenit cu Banca Națională ca la nivelul ASF să existe un fond de rezoluție dedicat exclusiv firmelor de investiții. „Ne-am racordat proiectului de act normativ al Băncii Naționale de aplicare a directivelor cu privire la Fondul de rezoluție. În sistemul pieței de capital nu există un fond de garantare, așa cum este la asigurări sau la Banca Națională (...) Noul Fond de rezoluție va

fi o autoritate în cadrul ASF și va fi gestionat, conform proiectului de lege, așa cum este gestionat fondul de garantare din asigurări, de exemplu”, a explicat vicepreședintele ASF, precizând că înființarea acestui nou tip de fond este impusă băncilor naționale, respectiv autorităților de supraveghere financiară non-bancare printr-un nou regulament al Parlamentului European, Regulamentul 575/2013.

Proiectul de lege privind redresarea și rezoluția instituțiilor de credit și a firmelor de investiții este transmis Ministerului de Finanțe, întrucât ASF nu are drept de inițiativă legislativă primară și urmează să fie lansat în dezbateri publice. Ursache a arătat că fondul de rezoluție va fi înființat cu participarea pieței și are ca obiectiv garantarea activelor și obligațiilor firmelor de investiții supuse rezoluției, dar și acordarea de împrumuturi firmelor de investiții, transferul de active. De asemenea, va putea fi folosit pentru a furniza finanțarea unei firme de investiții punde și pentru a plăti despăgubiri acționarilor și creditorilor.

Referitor la cazul Harinvest, Ursache a arătat că despăgubirile vor fi acordate, dar abia după ce va fi verificat fiecare client în parte. „Cei de la Harinvest spun că nu li se dau cei 20.000 de euro, dar lumea uită că în bugetul consolidat al ASF este fondul de garantare de la asigurări, în timp ce în piața de capital nu există. Ce au făcut brokerii? Acel fond de



Reacția pieței este foarte importantă și tot ce am făcut până acum în modificarea legislației a fost un feed-back al reglementatorului pieței de capital la cererea pieței. Eu cred că rolul autorității este să vadă dacă solicitările pieței se încadrează în legislația primară și în directivele europene. Dacă aceste solicitări intră în acest Pat al lui Procust, e normal să emiți legislația secundară

compensare, o entitate de drept privat în care își stabilesc regulamentul și numesc conducătorii. Sigur, cu avizul nostru, dacă respectă condițiile de calificare, respectiv cazier fiscal și judiciar. Nu le poate da nimeni dispoziție să «plătească de mâine». Cei de acolo, inclusiv acționarii, care sunt brokerii, știu foarte bine că dacă ai un capital de 3 mil. de euro și dai 1,1 mil. euro celor de la Harinvest, a doua zi trebuie să îi pui la loc. Până nu îți clarifică ei înșiși situația exactă a rulajelor din conturi și a sumelor pe care le-au avut inițial jucătorii de acolo, nu va putea altcineva. Vor face presiuni ca ASF să le dea banii, dar ASF nu are pârghii pentru a interveni”, a spus Ursache. Acesta a precizat că dacă sunt probleme care țin de manipulare, acestea nu sunt contravenții, ci infracțiuni și sunt strict de competența DIICOT.

Mircea Ursache a precizat că rolul ASF nu este arbitrarea unor conflicte, ci protecția investitorilor și asigurarea unei legislații sănătoase.

Referitor la modificările legislative pentru eliminarea celor 8 bariere care împiedică dezvoltarea pieței de capital, reprezentantul ASF a arătat că au fost înaintate propunerile pentru legislația secundară.

Referitor la piața Rasdaq, Ursache a amintit că pe 11 octombrie România intră în infringement. „Au fost scurse toate etapele preliminare de preinfringement și, de la 11 octombrie, Comisia Europeană începe să practice penalități zilnice în cazul în care actul normativ nu e adoptat. Am avansat destul de mult și problema Rasdaq a ieșit complet de sub tutela ASF, pentru că proiectul de act normativ

a fost înaintat Senatului. Comisiile reunite de Buget Finanțe și comisia economică l-au avizat favorabil și l-au înaintat Camerei Deputaților. A fost luat punctul de vedere al Ministrului Justiției și toate observațiile au fost înglobate. În momentul de față, singurul decident pe statutul pieței Rasdaq este Camera Deputaților și este posibil ca până la 11 octombrie să se voteze în plen”, a arătat Ursache, precizând că a fost informat și Ministerul de Externe cu privire la soluționarea din punct de vedere al autorității a proiectului Rasdaq.

„Am avut o întâlnire cu piața – cu Bursa de la București, cu bursa de la Sibiu, cu asociațiile profesionale, deci și cu Asociația Investitorilor Pieței de Capital și a profesioniștilor din piața de capital – cu privire la adoptarea unei legislații secundare și a fost respinsă categoric, pentru că era evident că o legislație secundară aprobată ar fi fost contestată a doua zi și suspendată de cei care au interese în zona pieței Rasdaq. Știți mai bine decât mine că interesele sunt ale acționarilor majoritari, care, așa cum scrie proiectul de lege, ca să decidă ieșirea de pe piață trebuie să convoace adunare generală iar prețul la care să îi despăgubească pe acționarii minoritari să nu fie prețul stabilit de ultimele tranzacții care, evident, pot fi influențate, ci de un raport de evaluare făcut de un evaluator ANEVAR. Acest raport de evaluare nu se supune aprobării Adunării generale, unde decid majoritarii. După care decid dacă intră pe secțiunea reglementată a Bursei de Valori sau ies în afara pieței”, a adăugat Ursache.

O altă modificare de legislație se referă la amenzile aplicate de ASF. „Am introdus în Ordonanța 32 și în Ordonanța 94 prevederea ca 50% dintre amenzile pe care le aplică ASF în sectorul investițiilor financiare să se facă venit la ASF și 50% să rămână la bugetul de stat. (...) În clipa în care ai 50% din amendă la tine și nu a fost plătită, după termenul scadent de plată eu execut acțiunile, le scot la vânzare. Acum doar Administrația financiară poate să execute”, a spus Ursache. Vicepreședintele ASF a arătat că Ordonanța 94 de organizare și funcționare a ASF a fost aprobată de comisia de Buget Finanțe a Senatului și ar trebui să intre în plen odată cu nominalizarea persoanelor care vor ocupa posturile vacante în Consiliul ASF.

Oana Voinea

**DRAGOȘ NEACȘU,
PREȘEDINTE ERSTE AM, PREȘEDINTE AAF:**

Continuă evoluția bună a fondurilor mutuale

Industria fondurilor de investiții este una dintre cele mai dinamice, cu un punct special pentru piața românească. Acestea joacă un rol din ce în ce mai important în economia reală. Jurnaliștii au putut afla cele mai noi date și dezvoltări în domeniu de la Dragoș Neacșu, președinte al Societății de Administrare a Investițiilor Erste Asset Management România.

Conform statisticilor EFAMA, industria de administrare de fonduri și portofolii individuale este evaluată la momentul actual la peste 17 trilioane de euro, din care 10,6 trilioane de euro reprezintă doar partea de fonduri. Tradus, aceasta înseamnă aproximativ o dată și jumătate din PIB-ul Europei! Managerii europeni de active financiare dețin 23% din instrumentele de îndatorare la nivelul Zonei Euro, un procent mai mult decât semnificativ. Circa 3000 de firme dețin aproximativ un sfert din totalul de instrumente de îndatorare, iar ponderea crește la 32% atunci când este vorba de nivelul creditării în zona europeană.

Autoritățile de la București trebuie să ia în calcul din ce în ce mai serios potențialul de creditare al fondurilor de investiții. „Avem întâlniri lunare de peste doi ani de zile, dar, din păcate, nu am ajuns să avem o predictibilitate și mai mare în privința reapariției calendarelor trimestriale de emisiuni și a apariției celor

anuale. Pentru a contura un comportament predictibil, ai nevoie de cel puțin un deceniu în care să urmezi un plan bine structurat”, spune Dragoș Neacșu.

Datoria publică, dacă este privită din perspectiva societăților de administrare a investițiilor și a fondurilor de pensii administrate privat, cumulează laolaltă 15%. Erste AM contribuie cu un procent de 5%, ceea ce îi definește ca principali parteneri instituționali români ai Ministerului de Finanțe. Într-un atare context, fondurile trebuie luate atent în calcul atunci când se construiește o curbă de randament, o strategie de îndatorare pe termen mediu și lung etc.

„De cel puțin doi ani și jumătate, ca administratori de fonduri mutuale și de pensii private, suntem unul dintre puținele exemple pozitive privind impactul nostru la nivelul în care se conturează politicile publice. În multe alte aspecte, lucrurile pozitive sunt la nivel de țeluri”, spune Dragoș Neacșu.

Cu toate că industria fondurilor din România merge foarte bine, sunt totuși destul de multe lucruri de făcut pentru ca acest trend să continue. În ceea ce privește codul fiscal, Erste Asset Management România încearcă să convingă Ministerul de Finanțe, CNVM, ASF și zona politică de faptul că efectele unei neimpozitări a plasamentelor pe termen mai mare de un an sunt extrem de benefice. O astfel de măsură ar modifica simțitor balanța în interiorul activelor financiare, diminuând depozitele bancare și mutând centrul de greutate către fondurile de investiții.

Momentan, cu cele 3,6 miliarde de euro în administrare, fondurile mutuale din România reprezintă sub 3% din PIB. În raportul lunar emis de EFAMA, în primele 6 luni ale anului, creșterea activelor românești este cea mai mare la nivel european: peste 20%. Și sunt doar opt țări care au un nivel de creștere de peste 10%. Cu toate acestea, România face încă parte dintr-un grup de șase state în dreptul cărora figurează un nivel de 0,0% din total piață EFAMA. Suntem însă cel mai aproape de momentul în care vom putea spune că reprezentăm 0,1% din activele contorizate de EFAMA.

„Eu mă aștept ca în trimestrul IV să ieșim din acest pluton și, în măsura în care vom reuși să finalizăm un demers pe care l-am început în urmă cu mai mult de doi ani cu cei de la Fondul

De cel puțin doi ani și jumătate, ca administratori de fonduri mutuale și de pensii private, suntem unul dintre puținele exemple pozitive privind impactul nostru la nivelul în care se conturează politicile publice. În multe alte aspecte, lucrurile pozitive sunt la nivel de țeluri.



Ținta de sfârșit de an este ca și atinsă la momentul actual. Este prima oară când lansăm aceeași linie de produse simultan în toate țările. Putem astfel să vedem în ce măsură anumite trenduri sunt comune sau diferite. Nevoia oricărui proces de investiții este predictibilitatea înainte de orice altceva.

Proprietatea, vom putea să depășim un prag psihologic important, de 10 miliarde de euro active ale industriei: fonduri mutuale, SIF-urile, Fondul Proprietatea“ a declarat Dragoș Neacșu.

Din punct de vedere al activelor, în ultimii cinci ani și jumătate, Erste AM a crescut de peste 20 de ori în comparație cu totalul pieței, care a urcat numai de 17 ori. Apartenența la un grup bancar facilitează creșterea. Peste 88-90% din vânzările Societății de Administrare a Investițiilor Erste Asset Management România au loc prin intermediul rețelei BCR. În cinci ani și jumătate Erste AM a generat peste 108.000 de investitori noi, față de 205.000 la nivelul întregii industrii. „Suntem motorul principal al pieței în ceea ce privește dezvoltarea componentei de retail” a spus invitatul nostru.

Unul dintre fondurile de succes cu care se poate mândri Erste AM (altul decât megafondul de un miliard) este cel denominat în euro. ERSTE Bond Flexible România EUR este în vânzare prin BCR din septembrie 2013 și a acumulat deja peste 100 de milioane de euro. „În ultimele 6 luni, acesta a fost cel mai vândut dintre produsele noastre. Datorită dinamicii actuale se preconizează o depășire a pragului de 200 de milioane de euro, până la sfârșitul anului. Deja fondul a acumulat circa 39% din total nostru de vânzări”.

Compania continuă demersul de direcționare a investitorilor de la riscuri mai mici către riscuri moderate și mai ridicate, proporționale cu randamentul dorit de fiecare. „Vom pune accent în continuare pe promovarea ideii de diversificare a portofoliului clienților cu

expunerea pe acțiuni. Obiectivul Erste Asset Management România este ca în trei ani, Fondul de acțiuni Erste Equity România să ajungă la active de 100 milioane euro”.

Succesul Erste AM, la nivel investițional, este asigurat și prin faptul că mai mult de jumătate din plasamente sunt în titluri de pe piețele externe. Este și un regret al administratorilor faptul că piața românească nu asigură suficiente oportunități de plasament. Iar primul pas ar fi aducerea bursei de la București în categoria celor emergente (de la cel actual de frontieră).

Nu a fost omisă nici nou lansata gamă You Invest. Cifrele sunt mai mult decât bune: 15 milioane de euro vânzări, active de 97 de milioane de lei. Cele mai bine vândute din gamă sunt tot produsele cu risc minim, cu plasamente în investiții sub 10%. Îmbucurător este faptul că piața asigură la momentul actual posibilitatea ca plasamentele în acțiuni să fie către pragurile maxime de deținere.

„Ținta de sfârșit de an este ca și atinsă la momentul actual. Este prima oară când lansăm aceeași linie de produse simultan în toate țările. Putem astfel să vedem în ce măsură anumite trenduri sunt comune sau diferite. Nevoia oricărui proces de investiții este predictibilitatea înainte de orice altceva” a spus Dragoș Neacșu.

În ceea ce privește portofoliile individuale, Erste AM administrează 77 milioane de lei și aproximativ 30 de conturi. Portofoliul individual înseamnă numai 1% din activitatea companiei. De puțină vreme, compania a ajuns pe primul loc și pe acest segment de piață. Dragoș Neacșu a declarat că fondurile de pensii private sunt interesate de soluțiile de investiții oferite de EAM: spre exemplu, Metropolitan Life a investit în Erste Equity România. În plus, se va extinde colaborarea și cu ING Pensii și cu Allianz Țiriac Pensii Private. Au mai intrat în rândul investitorilor EAM, alături de societăți de asigurări, cum ar fi Omniasig, BCR Asigurări de Viață, Metropolitan Life și societățile de investiții financiare SIF Moldova și SIF Transilvania. În total, la sfârșitul lunii august, pe segmentul instituțional, EAM administrează în fonduri aproximativ 600 milioane lei, din care 10% sunt investiți în fonduri cu componentă de equity.

**BOGDAN NEACȘU,
VICEPREȘEDINTE BUSINESS PERSOANE JURIDICE VOLKSBANK:**

Ne uităm la cash flow, nu la garanții

Volksbank România deschide în această toamnă zece centre de afaceri la nivel național și anunță o revizuire a modului de abordare a clienților persoane juridice – analiza businessului și a cash flow-ului și nu a garanțiilor imobiliare pentru acordarea creditelor.

„Ne uităm la afacerile și la proiectele lor, la contractele încheiate și încercăm să mulăm structurile de finanțare pe cerințele companiilor. Noi am înțeles în ultima perioadă că avem într-adevăr problema garanțiilor – să te duci acum să ceri garanții imobiliare nu mai este, din punctul meu de vedere, un model fezabil. Dacă nu te uiți la un business și la capacitatea lui de a produce un cash flow, să finanțezi doar contragaranții cred că este o soluție greșită. Nu îl ajuți nici pe antreprenorul respectiv și nici banca nu este mai protejată la eventuale riscuri”, a declarat Bogdan Neacșu.

Vicepreședintele Volksbank a explicat că noul model de abordare a clientului urmărește construirea unei relații cu acesta printr-o mai bună cunoaștere a business-ului și consiliere. „Pentru mine este una dintre schimbările importante care trebuie făcute în acest mediu și asta încerc să schimb la Volksbank prin acest model. Mă interesează relația cu clientul și acesta este motivul pentru care plasez în aceste centre de business forță specializată de vânzări care să service-eze clientul. Mă interesează și viteza de reacție, viteza cu care eu pot implementa o soluție financiară”, spune Neacșu.

Centrele de business vor fi deschise în Cluj-Napoca, Timișoara, Oradea, Sibiu, Brașov, Ploiești, Iași, Constanța și două în București, iar banca vizează să-și dubleze cota de piață pe segmentul corporate până în 2018, la 3%.

Bogdan Neacșu a arătat că, în primăvara

acestui an, Volksbank a luat decizia ca după ce a terminat anumite proiecte de restructurare, organizare a activității sau restructurare a anumitor portofolii cu risc, să își schimbe strategia, în sensul de a se orienta spre ce înseamnă producție în piața financiară – activitate de creditare, activitate cu clienți, operațiuni cu clienți –, cu un accent mai mare pus pe ce înseamnă activitate de retail și activitate de corporate.

„Ieșirea din criză presupune să creăm noi platforme de business și să acordăm o altă șansă accesului la finanțare, în contextul actual. Pe partea de corporate, ca obiectiv principal ne interesează să ne îmbunătățim cota de piață în ceea ce înseamnă persoane juridice, dar ne interesează și modul în care relaționăm cu clienții persoane juridice, dorindu-ne în acest fel să creștem accesul la soluții și produse financiare pentru companii”, a spus vicepreședintele Volksbank.

Soluții personalizate

Volksbank va aborda piața în funcție de dezvoltarea regională și nivelul PIB pe județe, pe activitățile principale din fiecare regiune și cu o abordare personalizată pe fiecare companie.

„Trebuie să ne re poziționăm în piață și să urmărim zonele economice, județele care au cea mai bună dezvoltare la ora actuală în România – simplu după nivelul PIB. Am zis că nu e bine să dezvoltăm un model foarte sofisticat, ci să

plecăm de la un model simplu, care să permită, în funcție de volumetrie, o anumită scalare. Începem anul acesta cu 10 centre de afaceri (...) unde există și un potențial mare de dezvoltare și sunt zonele în care se fac cele mai mari investiții la ora actuală. Am luat țara la firul ierbii în ultima perioadă de timp și am văzut cu ochii mei investiții în capacități noi de producție care se dezvoltă în special în zona de Nord, Nord-Vest a țării și mai puțin în Sud, din cauza infrastructurii rutiere”, a explicat Neacșu. El a precizat că nu va fi neglijat niciun județ al țării, doar că zonele mai sărace, unde potențialul este mai mic, vor fi deservite de centrele de business din regiune. Reprezentantul Volksbank a exemplificat cu centrele de business din București, care vor deservi Teleormanul, Giurgiu și Călărașii, unde predominantă este agricultura.

„Investitorii vin acolo unde au infrastructură și forță calificată de muncă. Evident, și acolo unde au facilități fiscale sau nefiscale, dar esențială este infrastructura”, a spus reprezentantul Volksbank. El a arătat că a întâlnit o situație în care un om de afaceri din Oradea, care produce piese pentru platforme maritime de foraj și ar fi vrut să transporte aceste echipamente pe mare, transportă piesele prin Ungaria până în Franța, pentru că traficul nu îi permite să le transporte la Constanța.

O parte dintre centrele de business sunt deja operaționale, ultimul din cele zece urmând să fie deschis la Ploiești, pe 8 octombrie.



Ieșirea din criză presupune să creăm noi platforme de business și să acordăm o altă șansă accesului la finanțare, în contextul actual. Pe partea de corporate, ca obiectiv principal ne interesează să ne îmbunătățim cota de piață în ceea ce înseamnă persoane juridice, dar ne interesează și modul în care relaționăm cu clienții persoane juridice, dorindu-ne în acest fel să creștem accesul la soluții și produse financiare pentru companii.

Fiecare centru va avea o schemă de 7 angajați, costurile băncii cu trainingurile ajungând la aproape 100.000 de euro în ultimele trei luni.

Prin dezvoltarea centrelor regionale, banca vrea să crească gradul de accesibilitate al firmelor la produse specifice și să sprijine dezvoltarea antreprenorilor și capitalului românesc.

„Ținta noastră este sprijinim în primul rând antreprenorii români. Considerăm că este necesar ca antreprenorii români, capitalul românesc, să capete o nouă tentă în ceea ce privește dezvoltarea. O să acordăm însă o egală importanță și investitorilor străini și companiilor străine care sunt deja în România, pentru a-și dezvolta noi capacități de producție, fiindcă noi considerăm că au un aport important la ceea ce înseamnă tehnologie și know-how, dar și acces pe piețele externe, lucru care pentru

companiile românești e mai greu de obținut”, a spus Neacșu.

Apetit pentru creditarea IMM-urilor

Potrivit vicepreședintelui Volksbank, se remarcă o activitate crescută în ceea ce privește investițiile noi, mai ales în zona de Nord, Nord-Vest a țării, Clujul urmând să devină un adevărat Silicon Valley datorită proiectelor din domeniul IT&C. „Am văzut contracte ferme încheiate pe mai mulți ani, clienți care vin și spun «ni se schimbă bugetele de la trimestru la trimestru, ni se cer capacități noi de producție pentru că sunt cereri mai mari în piața din Europa de Vest». Acest lucru ne bucură pe noi, ca bancheri, și ar

trebui să bucare întreaga comunitate de afaceri. Sigur că rezultatele, fie la nivelul nostru, fie la nivelul întregii economii, se vor vedea mai greu, pentru că aceste companii trebuie să facă mai întâi niște cheltuieli, să își asigure capacitățile de producție, după care se înregistrează și profiturile, dar ceva mai greu. Vorbim de perspective de 2-3 ani cel puțin”, a spus Neacșu.

Banca țintește o creștere de 20% a businessului pe segmentul corporat, după ce anul trecut numărul clienților aferenți a fost în urcare cu 12% față de 2012. Instituția de credit administrează la finele anului trecut împrumuturi de 507 milioane euro pe acest segment, reprezentând 20% din portofoliu.

„Ne propunem ca până în 2017 să ne creștem o cotă de piață de până în 3% pe portofoliul de corporate – active și pasive. Vrem un model echilibrat și asta înseamnă o țintă de volum în partea de active spre 950 mil.-1 mld. euro. Ne interesează țintele de profitabilitate, nu neapărat la nivel de bancă, ci la nivel de client, și creșterea tranzacțiilor cu clientela noastră, pentru că până acum ne-am axat mai mult pe ce înseamnă creditare și mai puțin pe servicierea din operațiuni. Este foarte important să îți asiguri un echilibru între ce înseamnă venituri din dobânzi versus venituri din operațiuni. Mă interesează și numărul de clienți, dar și profitabilitatea pe client. Nu mă interesează să am mii de clienți în portofoliu, ci clienți care să folosească Volksbank ca bancă de casă. Legat de conceptul de «bancă de casă», țintesc către o proporție de 25-30% dintre clienți care să ne folosească drept bancă de casă. Până acum, trebuie să recunoaștem că majoritatea clientelei ne folosea ca second sau third option”, a detaliat Neacșu.

Banca se va orienta spre sectorul corporat și IMM, considerând că anul 2014 are premise să fie anul relansării creditării pe acest segment. „Ne propunem să ne creăm o nișă – să abordăm segmentul de întreprinderi mici și mijlocii. Să ne formăm o masă critică din companii mici și mijlocii, unde IMM-urile înseamnă o cifră de afaceri peste 500.000 de euro, până în 20 de milioane de euro (...). Pentru noi, 2014 încă prezintă premisele relansării segmentului real și finanțării. Noi am văzut un trend mai bun decât anul trecut, pentru Volksbank, ca volume de credite acordate, ca businessuri finanțate și ca proiecte noi în piață care vin la noi pentru finanțare”, a arătat Neacșu.

ANDREI RĂDULESCU,
SENIOR ECONOMIST BANCA TRANSILVANIA:

România: perspective macroeconomice pe termen mediu

În premieră, jurnaliștii din presa economică au putut dialoga într-un cadru informal cu cel care a descoperit în datele EUROSTAT faptul că, din punct de vedere tehnic, România a intrat în recesiune (două trimestre consecutive de scădere). Andrei Rădulescu, senior economist al Băncii Transilvania, s-a arătat destul de pesimist, pornind de la datele aferente lunii iulie, prima din trimestrul III. „Acestea nu reliefează o revenire nici pe producție industrială, nici pe comerț sau construcții. În funcție de cheltuielile publice, mare parte datorate campaniei electorale, ce are o marjă de politică bugetară destul de ridicată pentru finalul anului, vom putea vedea o îmbunătățire sau nu. În prezent, probabilitatea ca T3 să fie, de asemenea, un moment de contracție trimestrială este foarte mare”.

Economia României a fost puternic afectată de Marea Recesiune. Urmările acesteia au fost înghețarea finanțării private externe și refluxul capitalului străin, ajustare macro-financiară forțată, tensiuni politice frecvente în ultimii ani și cea mai importantă urmare a fost declinul investițiilor productive. Stocul formării de capital fix este cu 25% mai redus decât era valoarea maximă în 2008. Se poate spune că în economie s-a dezinvestit masiv, fapt reflectat și de declinul stocurilor. Șase ani consecutivi am traversat o fază de destocare continuă. „Asistăm acum la o stabilizare macroeconomică și financiară. Consider că economia României, din perspectiva mai multor indicatori, nu a arătat niciodată mai bine, de când am depășit perioada regimului comunist. Costul de finanțare este la minimul istoric, atât în sectorul privat, cât și public, deficitul bugetar este controlat și s-a câștigat competitivitate internațională exponențială în anii de criză, cu un export record. Alt indicator este relansarea creditării în lei”, declară Andrei Rădulescu, senior economist al Băncii Transilvania.

În ciuda stabilizării actuale, există și provocări macroeconomice post-criză. Evitarea

fenomenului de „lowflation” (nici inflație, nici creștere), relansarea durabilă a investițiilor productive, consolidarea stabilității macro-financiare și pregătirea aderării la Zona Euro sunt doar câteva dintre subiectele care necesită o atenție suplimentară.

România este o mică economie deschisă, cu un PIB de 142 miliarde de euro în 2013, puternic dependentă de fluxurile economice, comerciale, financiare și investiționale derulate cu țările din Zona Euro. Economia mondială a depășit valurile Marii Recesiuni, fapt bine evidențiat de valoarea PIB global, care în anul 2013 se situa cu 16% peste nivelul din 2008.

Relansarea economică inegal distribuită în perioada recentă între blocurile economice, dar și în interiorul acestora, lasă să se observe diferențe în sfera țărilor dezvoltate. Un exemplu este diferența dintre SUA, care este într-un nou ciclu economic, și Zona Euro, care se confruntă cu un risc ridicat de deflație. În economia mondială a avut loc divergența între exuberanța din piețele financiare și evoluția investițiilor productive. Costul de finanțare, la nivel de state, este foarte scăzut. Viteza de circulație a banilor în economia reală este la minime istorice.

În cazul economiei României, recesiunea tehnică a fost confirmată, PIB fiind în scădere cu un ritm trimestrial de 1% în T2. În dinamica anuală PIB a decelerat la 2.4% an/an în S1, dată fiind divergența dintre dinamica consumului privat, care crește cu peste 5.1% în S1 și contracția investițiilor productive, acestea scăzând cu 11.2%. Economia României a înregistrat și puncte pozitive, printre care performanța notabilă a exporturilor, care au crescut cu 12.8% în prima jumătate a anului, înregistrând un maxim istoric și continuarea procesului de consolidare bugetară. Divergențele sectoriale importante au fost în domeniul industrial, care a crescut (4.6% an/an) și IT&C (8.7% an/an) vs. agricultură (-4.8% an/an) și construcții (-3.6% an/an), care au scăzut. În cazul agriculturii, intervin și alți factori în afara celor investiționali. Conform analizelor din ultimii ani, creditul de investiții pentru agricultură este pe un ax ascendent. Investițiile productive s-au prăbușit în 2008-2009, apoi a avut loc un rebound scurt pentru a satisface cererea de export.

Evoluțiile macroeconomice mixte în debutul trimestrului III au fost predominant nefavorabile.



Asistăm acum la o stabilizare macroeconomică și financiară. Consider că economia României, din perspectiva mai multor indicatori, nu a arătat niciodată mai bine, de când am depășit perioada regimului comunist. Costul de finanțare este la minimul istoric, atât în sectorul privat, cât și public, deficitul bugetar este controlat și s-a câștigat competitivitate internațională exponențială în anii de criză, cu un export record.

O performanță notabilă e cea a exportului, care în iulie a crescut cu 6.6% an/an, la 4.8 miliarde euro, un maxim istoric. Comerțul cu amănuntul a decelerat la 6.3% an/an în iulie. Producția industrială a decelerat la 5.7% an/an în iulie, iar rata șomajului se menține în apropiere de nivelul structural. Inflația a atins minime istorice, sub 1% an/an, media pentru perioada ianuarie-august 2014. Evoluția a fost determinată de producția agricolă, contracția investițiilor, dinamica prețurilor la țigări și fluctuațiile valutare.

În august, BNR a redus prognoza de inflație pe final de 2014, de la 3.3% an/an la 2.2% an/an și în 2015, de la 3.3% an/an la 3% an/an. Dobânda de referință a fost redusă de la 3.5% la 3.25%. Costul de finanțare a scăzut la minime istorice. A fost remarcată o volatilitate a cursului și un optimism pe bursă în ultimele săptămâni.

„În ultimii ani, exportul românesc a fost susținut și de acel efect de substituție. În țările dezvoltate din Europa, oamenii au preferat să consume bunuri mai ieftine din est, decât să cumpere produse mai scumpe din vest”, spune Andrei Rădulescu.

Pe termen mediu s-au făcut mai multe previziuni. Se așteaptă o creștere a PIB-ului cu 2.5% an/an în 2014, dinamica consumului privat (+4.5% an/an) urmând să contrabalanseze contracția investițiilor (previzionată la 4.4% an/an). Premise de accelerare graduală a PIB pe termen mediu sunt 3.6% în 2015 și 4.2% în 2016, realizate prin relansarea fluxurilor investiționale productive, 8.8% în 2015 și 8.5% în 2016. Se consideră o decelerare a exporturilor și accelerarea importurilor, o politică fiscal-bugetară ce va trebui să respecte Compactul

Fiscal, scăderea ratei șomajului sub nivelul de 7% pe termen mediu.

Se așteaptă ca inflația (IAPC, an/an) să se mențină în limita intervalului țintă al BNR pe termen mediu, 1.5% în 2014, 1.9% în 2015 și 1.7% în 2016. Andrei Rădulescu ia în considerare varianta reducerii ratei de dobândă de politică monetară, cel mai probabil la o valoare de 2.75%, până la finele anului curent și 2.5% în 2016. Costurile de finanțare vor continua tendința de scădere pe fondul convergenței economice către Zona Euro. Cursul mediu EUR/RON va gravita în intervalul 4.3- 4.5 pe termen mediu, fiind posibilă o ușoară apreciere a monedei naționale.

Concluzia specialiștilor este că economia internă pare pregătită pentru un nou ciclu investițional, datorită economiei mai competitive și a exporturilor la niveluri record. Cererea internă se relansează gradual, însă costurile de finanțare sunt la niveluri minime istorice. Riscurile sunt reprezentate de climatul macro-financiar global/european, situația geo-politică din regiune, climatul politic pe plan intern, modificări ale fiscalității după alegeri, dar și climatul meteorologic.

Premise de relansare durabilă a investițiilor productive sunt susținute de stabilitatea macroeconomică și financiară, reflectată și de declinul costurilor de finanțare în economie la nivel minim istoric, de dinamica exporturilor, la nivel maxim istoric, și relansarea consumului privat, de stabilizarea sectorului bancar intern și relansarea creditului în RON, de reluarea investițiilor publice, începând cu semestrul II din 2014, de scutirea de impozit pe profitul reinvestit de la 1 iulie 2014, de stabilizarea investițiilor străine directe, de ameliorarea ratei de absorbție a fondurilor europene și de dezvoltarea graduală a pieței de capital. Refacerea potențialului economic este puternic afectată de valurile Marii Recesiuni și consecințele acestora. Este recomandată păstrarea echilibrului macro-financiar prin politici economice adecvate, reducerea dependenței de finanțarea internațională, continuarea reformelor structurale, prioritizarea investițiilor și accentul pe educație, cercetare și dezvoltare. De asemenea, sunt indicate construirea unui nou model de business bancar și pregătirea aderării la Zona Euro prin convergența economică reală.



SORIN MITITELU, PREȘEDINTE AL DIRECTORATULUI BCR ASIGURĂRI DE VIAȚĂ:

Piața de asigurări de viață, potențial de 2 miliarde euro

Foarte multe dintre condițiile necesare unei relansări puternice a pieței de asigurări de viață au fost îndeplinite, piața putând ajunge relativ ușor la 2 miliarde de euro, consideră Sorin Mititelu, președinte al Directoratului BCR Asigurări de Viață. „Este de așteptat ca piața asigurărilor de viață să crească, fiind îndeplinite foarte multe dintre condițiile necesare unei relansări puternice a pieței”, a declarat Mititelu. Reprezentantul BCR Asigurări de Viață a arătat că, în prezent, România prezintă o densitate și o proporție foarte scăzută a primelor brute subscrise pe segmentul asigurărilor de viață în comparație cu piețele din ECE și UE, astfel că piața asigurărilor de viață din România are încă un potențial imens de exploatat.

„Noi suntem undeva la 400 de milioane de euro prime brute subscrise anual, chiar ceva mai jos în 2013 și 2014. Dacă am reuși să avem aceeași penetrare, același număr de polițe la mia de locuitori ca țările central și est-europene, am putea atinge relativ ușor o investiție în asigurări de viață similară, am ajunge la 2 miliarde de euro”, a explicat Mititelu.

Un român investește anual în produse de asigurare de viață doar 19 euro în medie, foarte puțin în comparație cu suma cheltuită de un cetățean din grupul UE 15, care ajunge la aproape 1.600 de euro. Totodată, românii cheltuiesc de 5 ori mai puțin pe astfel de produse decât locuitorii țărilor central și est-europene unde operează VIG, precum Cehia, Slovacia, Polonia, Bulgaria, Croația, Serbia, Ungaria, Ucraina – unde media este de 101 euro.

România nu stă bine nici în ceea ce privește ponderea asigurărilor de viață în total piață.

„Dacă ne uităm în structură cum participă la total prime brute subscrise asigurările de viață versus asigurările non-viață, în România proporția este sub 22% pentru asigurările de viață, în timp ce în zona europeană unde operează VIG ponderea este 48%, iar în top 15 țări din UE este de

59%. Acesta este încă un indiciu că există un potențial mare, dar departe de a fi valorificat”, a arătat Mititelu. El a explicat că există și factori obiectivi care ar putea explica de ce piața de asigurări de viață din România nu se află la nivelul potențialului, precizând că un departament de cercetare al BCR a făcut o analiză statistico-matematică în care se arată o corelație între nivelul produsului intern brut (PIB) pe cap de locuitor și gradul de penetrare al acestor produse de asigurare de viață în rândul populației. „Corelația dintre nivelul PIB pe cap de locuitor și gradul de penetrare al asigurărilor de viață arată cum poate evolua piața. Ca evoluție a unui produs într-o piață, avem de-a face cu o curbă în S, ceea ce înseamnă că cu cât PIB pe locuitor este mai

mare, cu atât investițiile în produse de asigurări de viață sunt mai mari (...) Noi ne aflăm destul de departe, suntem imediat după prima treime. Cu alte cuvinte, ne aflăm în situația de a relansa piața de asigurări de viață. Dacă ne uităm prin prisma raportării la PIB, ar fi trebuit să fim ceva mai sus, ceea ce înseamnă că acest decalaj foarte mare este dat și de ineficiența pieței”, a explicat Mititelu.

Președintele Directoratului BCR Asigurări de Viață spune că produsele care ar trebui să „tragă” piața de asigurări de viață românească sunt cele cu componentă investițională, deși asigurările tradiționale sunt de mai multă vreme pe piață. „În 2006-2008, cele mai multe produse de asigurări erau legate de credite. Dar era începutul, acesta este punctul de lansare a unor astfel de produse pe orice piață. Acum, dacă ne raportăm la primele brute subscrise, cel mai important driver nu este produsul de asigurări de viață legat de credite, ci produsele de asigurări cu componentă investițională”, a spus Mititelu, precizând că asigurările unit link se regăsesc în oferta BCR Asigurări de Viață sub denumirea Cont de Investiții cu Asigurare.





**OKAN YURTSEVER,
CEO GARANTI LEASING:**

Succesul în piața de leasing îl asigură abordarea personalizată a clientului

După criză, piața de leasing din România a avut de suferit atât de mult, încât a părut că s-a întors în timp cu un deceniu. Cifra de afaceri a sectorului de leasing în anul 2007 și 2008 a fost de aproximativ 5 milioane de euro, iar în anul 2009 s-a prăbușit la 1,3 milioane euro. A fost un șoc imens, resimțit de asemenea în sectorul bancar, dar și în asigurări. Din fericire, prima jumătate a anului 2014 a avut o creștere de 22% față de întreg anul 2013.

Jucătorii mari din piață sunt subsidiarele băncilor (aproximativ 65%), iar restul sunt dealeri companii captive (ale unor dealeri auto) plus câțiva independenți.

Sectorul de leasing din România are trei componente: piața auto, cea de echipamente și de imobiliare. Acestea nu s-au modificat procentual semnificativ. Piața de leasing auto, cea mai dezvoltată, a crescut de la 72% în anul 2008, la 76% în iunie 2014. Piața echipamentelor a rămas constantă, iar cea de imobiliare a scăzut până aproape de jumătate.

„Companiile de leasing ar putea finanța liniile de producție, industria grea de unelte și infrastructură, ceea ce va face ca în următorii 5-10 ani piața să se regleze. Din punctul meu de vedere, este foarte important pentru România ca sectorul de echipamente să fie sprijinit să crească până la un nivel de 40-50% iar sectorul imobiliar la 10%”, ne-a declarat Okan Yurtsever, CEO Garanti Leasing.

Într-o bancă sunt multe tipuri de produse, precum credite, depozite, carduri ș.a. În domeniul leasing-ului însă, nu există decât finanțarea, care este asemănătoare unui credit. Astfel, există trei puncte care influențează procesul de acordare a finanțării: clientul, motivul tranzacției, adică activul pentru care se cere finanțarea și condițiile ofertei. Diferența dintre clienți o face în mare parte activul care se vrea a fi cumpărat. Poate să fie

vorba de anvelope sau șenile. Ar fi indicat ca în fiecare firmă de leasing să existe un manager de active, care să analizeze mai bine produsul, asta pentru a ajuta la optimizarea fluxurilor companiei. Ar fi un câștig pentru

congelator special. În Iași există o fabrică al cărei obiect de activitate este colectarea veninului de șerpi. Acesta este folosit în industria medicamentelor și trebuie transportat în condiții speciale, cu

Companiile de leasing ar putea finanța liniile de producție, industria grea de unelte și infrastructură, ceea ce va face ca în următorii 5-10 ani piața să se regleze. Din punctul meu de vedere, este foarte important pentru România ca sectorul de echipamente să fie sprijinit să crească până la un nivel de 40-50% iar sectorul imobiliar la 10%.

dezvoltarea IMM, care nu pot accesa alte tipuri de finanțări. Pentru o firmă de leasing nu este la fel de rentabil să finanțeze un produs care este greu de revândut pe piață, în cazul unei licitații. Clienții au comportament financiar diferit în funcție de produsul ales. În cazul autoturismelor, spre exemplu, comportamentul unui cumpărător de camion ieftin nu plătește la fel de bine ca unul care preferă ceva mai scump. România nu este un caz izolat, același feedback fiind primit și de la jucătorii din Turcia.

Există situații speciale, când se cer finanțări pentru active mai puțin obișnuite. „Anul acesta am finanțat cumpărarea unui

echipamente de ultimă tehnologie. De aceea este nevoie de oameni informați în diverse domenii pentru a finanța cele mai potrivite și chiar neobișnuite active”, a accentuat Okan Yurtsever.

În opinia sa, în vederea dinamizării pieței de leasing, este absolut necesară susținerea creșterii economice, prin suport acordat antreprenorilor români. Garanti Leasing este parte a Garanti România din 2010, grup care mai reunește Garanti Bank, Garanti Credite de Consum (marca sub care funcționează Ralfi IFN SA) și Garanti Credite Ipotecare.



**RĂZVAN PAVEL,
 DIRECTOR GENERAL ADJUNCT SAFETY BROKER:**

Secretul Safety Broker: oamenii dedicați și implicați

Din 2014, Safety Broker a devenit cel mai mare broker de asigurări, cu o ascensiune ce i-ar face pe mulți invidioși. Modelul de business, cel de franciză, a permis prezența a 70 de parteneri în toată țara și aproximativ 3000 de agenți activi. Volumul de prime intermediare în 2014 se estimează să atingă aproape 60 de milioane euro, spre deosebire de anul 2013, când totalul a fost de 50 de milioane euro.

„Am avut poziții de top management în companii de asigurare, precum Allianz și Groupama, unde m-am ocupat de partea de asigurări auto. Acum, când am trecut în zona brokerilor, am un avantaj, pentru că știu ce înseamnă să fii și de partea asigurătorului” ne-a declarat Răzvan Pavel, directorul general adjunct Safety Broker.

Piața de brokeraj s-a dezvoltat frumos, depășind jumătate din volumul de prime brute încheiate. Prin conturile acestora circulă mai mulți bani, unii jucători marcând profituri chiar mai importante decât la nivelul companiilor de asigurări. Una dintre explicații ține de faptul că brokerii atrag oameni cu experiență. Iar viitorul sună bine, previziunile preconizând o dezvoltare mai mare a pieței.

Răzvan Pavel susține că „brokerii au mai multă inițiativă decât companiile de asigurare. Noi suntem cei care mergem la ei cu solicitări de a dezvolta produse noi, pe care ei trebuie doar să le valideze”.

În ceea ce privește asigurările RCA, la nivel de piață nu este o situație favorabilă, rata de daună fiind de aproximativ 120%. Există presiunea prețului, pentru că mereu se va găsi un asigurător care să ofere un preț mai mic. Comisionul brokerului poate fi, în funcție de asigurare, de la 12% la RCA până la 45% la asigurările de călătorie. Și nu sunt procente deloc mari, având în vedere faptul că există în acest tip de activitate niște costuri fixe mari. Iar unele polițe au efectiv valori modice: spre exemplu, o

poliță de asigurare de călătorie poate fi cumpărată și cu 20 lei. În ceea ce privește plaja de variație a comisionului, la asigurările de locuință acesta ajunge la 25%, iar la o poliță CASCO la 12%.

„Considerăm că nu este normal ca asigurătorii să aibă control total. Acum, când vine un păgubit, ei sunt cei care trebuie să plătească, dar tot ei evaluează paguba. De aceea, o idee pe care o susținem este aceea a evaluatorilor independenți”. Momentan, dacă un client păgubit apelează la un evaluator, devizul de plată nu este recunoscut. O altă situație deficitară în România este momentul când păgubitul își repară o mașină pe polița CASCO în loc de cea de RCA a celeilalte mașini. Asigurătorul CASCO, după

cumulând aproximativ 70% din achizițiile de polițe.

O reglementare spune că în cazul în care clientul achită cu Ordin de Plată un RCA, va trebui să plătească direct în contul companiei de asigurare. Ce se întâmplă dacă cel care intermediază e broker? Acesta nu poate trimite polița decât după ce primește confirmarea plății, iar fluxul operațional este astfel îngreunat. „Suntem implicați în modificarea normelor RCA și suntem surprinși pentru că unele abordări sunt nepotrivite”. Atunci când companiile au o problemă cu rata de daună prea mare, propunerea supraveghetorului este limitarea comisionului. Momentan se încearcă plafonarea acestuia la o valoare de 10%, față de media actuală de 16% (și

Brokerii au mai multă inițiativă decât companiile de asigurare. Noi suntem cei care mergem la ei cu solicitări de a dezvolta produse noi, pe care ei trebuie doar să le valideze.

ce a plătit, trebuie să-și recupereze suma de la compania de asigurări responsabilă de RCA. În aceste procese apar mereu diferențe de sume, iar rezolvarea situației se întinde pe o perioadă lungă de timp. Dacă în discuții clientul poate fi influențat de broker privind compania de asigurări pe care ar trebui s-o aleagă, în mediul online, unde Safety Broker lucrează cu eMag, clienții aleg prin prisma prețului. Carpatica, Citi și Euroins se află în topul preferințelor clienților,

un maxim este 23%). Rezultatul unor măsuri asemănătoare a fost creșterea evaziunii fiscale, o parte din suma reală a comisionului fiind ascunsă sub forma altor tipuri de contracte. Tot o urmare nefericită ar putea fi încetarea funcționării unor rețele de brokeri. Aceste probleme cer susținerea unui sistem electronic pus la punct pentru o operativitate mai bună, dar și alte măsuri bine gândite.

Lelia Huidumac

Control și siguranță. Protecția informațiilor.

Pe măsură ce volumul datelor și informațiilor tranzacționate în organizații crește, la fel ca și tipurile de echipamente utilizate în companii, riscurile asociate gestionării lor se diversifică. Soluțiile de **Securitate Cibernetică** se află printre prioritățile identificate de responsabili IT ai organizațiilor și investițiile la nivel mondial pentru asemenea tipuri de soluții marchează cele mai importante rate de creștere. Echipa de specialiști Kapsch vă pune la dispoziție o gamă completă de servicii, de la cele la cerere 24x7 până la management operațional pe bază de SLA-uri, membri săi deținând expertiză avansată pentru o gamă extinsă de soluții provenite de la lideri mondiali din domeniu. Toate aceste soluții și servicii pot fi integrate în concepte de **Securitate Cibernetică** adresate întregului spectru de utilizatori, de la cel final la sediile centrale.

Portofoliul de **Securitate Cibernetică** oferit de Kapsch include:

- Managementul identității și al accesului - IAM
- Controlul accesului la rețea - NAC
- Next Generation Firewall
- Managementul și optimizarea firewall-urilor
- Application Delivery Control
- Prevenirea pierderii de date - DLP
- Security Information and Event Management - SIEM
- Criptare email, arhivare email
- Evaluarea vulnerabilităților
- Teste de penetrare de rețea
- Privileged Session Management
- Privileged Identity Management
- Web Application Firewall
- Prevenirea fraudelor informatice – interne și externe

www.kapsch.ro



always one step ahead

GERMANII ȘI-AU SUFLECAT MÂNECILE ÎN EST

Telekom Romania – „revoluția” Magenta din telecomul românesc

Noua marcă Telekom Romania a pornit recent la drum, punând punct unui parcurs logic, destul de lung și mult așteptat. Ca urmare a deciziilor din luna august 2014 ale Adunărilor Generale ale Acționarilor fiecărei companii, începând cu data de 13 septembrie, Romtelecom și Cosmote România comunică sub același brand: Telekom Romania, denumirile legale fiind schimbate în Telekom Romania Communications (în loc de Romtelecom), respectiv Telekom Romania Mobile Communications (în loc de Cosmote Romanian Mobile Telecommunications). Telekom Romania, ajuns în formula nouă cel mai mare operator telecom local, și-a suflecat mânecile, potrivit și ceasul nemțește pentru o competiție mai strânsă ca niciodată.

Această schimbare a fost construită în jurul filosofiei „one stop shop”, care aduce clienților servicii simplificate, integrate și personalizate. Practic, Telekom Romania se concentrează într-un lanț de 43 de magazine corporate redecoreate, într-un singur call center, un singur website și o singură prezență în social media pentru toți utilizatorii de servicii fixe sau mobile.

Lansarea brandului “T”, de culoare Magenta (cea obținută prin amestecul spectral al culorilor roșu și albastru), în prezența oficialităților din România, a acționarilor și membrilor din board-ul Deutsche Telekom și Telekom Romania, a fost rodul muncii a peste 2.000 de oameni care au lucrat la peste 100 de proiecte complexe de marketing, vânzări, IT, resurse umane sau din domeniul imobiliar. A fost nevoie de 68.000 de ore de muncă dedicate ale mai multor echipe de IT pentru a implementa schimbările impuse de noua identitate.

Unul din doi români folosește serviciile Telekom

„În acest moment, unul din doi români folosește serviciile noastre fixe sau mobile. Împreună suntem o mare comunitate, conectată prin tehnologie și experiențe împărtășite. Asta ne onorează și, în același timp, ne dă o mare responsabilitate: să livrăm o experiență “T” completă, însemnând tehnologie competitivă, servicii inovative și o filosofie de brand reînnoită”, a declarat Nikolai Beckers, CEO al grupului Telekom Romania.



„Ne dorim să devenim prima alegere ca brand de telecomunicații din România care-i conectează pe români la tehnologie, atât în viața personală, cât și în cea profesională. Întrucât deține capabilități și puncte forte unice, Telekom Romania devine o opțiune integrată fix-mobilă pe piața locală. Clienții vor plăti cele mai bune servicii în privința raportului preț/calitate, pe o singură factură”, a adăugat acesta.

Telekom România, grup ce a devenit cel mai mare operator telecom de pe piața locală, va furniza servicii de telecomunicații fixe și mobile complete pentru o comunitate de circa 10 de milioane de contracte de servicii pentru clienții rezidențiali și de business.

Telekom Romania este încă o marcă adăugată „familiei” Deutsche Telekom, unul dintre giganții telecom globali, cu peste 142 milioane de clienți

pentru servicii mobile, 31 milioane de linii fixe și peste 17 milioane linii broadband. Grupul Deutsche Telekom este prezent în 50 de țări și are aproximativ 229.000 angajați la nivel mondial. În anul financiar 2013, grupul a realizat venituri de peste 60 miliarde euro, mai mult de jumătate dintre acestea fiind obținute în afara Germaniei.

Fuziunea integrală se va produce în viitor

„Țintă noastră pentru România este una clară: să avem o fuziune integrală a celor două entități Telekom; asta nu înseamnă doar o fuziune legală, ci funcțiuni, rețele și sisteme contabile integrate”, a declarat Claudia Nemat, membru în Board-ul Deutsche Telekom pentru Europa și Tehnologie,



„În acest moment, unul din doi români folosește serviciile noastre fixe sau mobile. Împreună suntem o mare comunitate, conectată prin tehnologie și experiențe împărtășite. Asta ne onorează și, în același timp, ne dă o mare responsabilitate: să livrăm o experiență “T” completă, însemnând tehnologie competitivă, servicii inovative și o filosofie de brand reinnoită.”

Nikolai Beckers, CEO al grupului Telekom Romania

prezentă la evenimentul de rebotizare a celor două companii în Telekom Romania.

„Rămâne de văzut cum se va produce această integrare finală, cel mai probabil după vânzarea pachetului de 45,99% din acțiunile Romtelecom deținute de statul român. Mînea este acum în terenul guvernului”, a subliniat Nikolai Beckers, care a declarat că se așteaptă finalizarea evaluării căilor de tranzacționare a respectivului pachet de acțiuni ale părții române (vânzare directă, listare pe Bursă etc.). Acesta se arată încrezător și dispus ca Telekom Romania să asiste până la capăt pe deținătorul acțiunilor, Ministerul Societății Informaționale, pentru a finaliza, în perioada ce urmează, încă nedefinită, această problemă spinoasă.

Prima ripostă: pachete complexe de servicii la prețuri irezistibile

Prima ofertă comercială lansată sub brandul Telekom pentru clienții persoane fizice aduce surprize plăcute: o singură factură pentru comunicare nelimitată pentru toate serviciile de telecomunicații – broadband mobil și fix, voce mobilă și fixă și, de asemenea, divertisment TV (acces la noul serviciu Telekom TV Web & Mobile) la prețuri aproape irezistibile.

Promisiunile făcute la lansarea brandului Telekom Romania de către CEO-ul companiei nu s-au lăsat deloc așteptate. De pe 19 septembrie,

operatorul a anunțat disponibilitatea serviciilor de telecomunicații integrate pentru clienții persoane fizice într-un mix care bate în foarte mare măsură concurența, inclusiv ofertele cu prețuri extrem de scăzute ale altor operatori.

Toți clienții noi se pot bucura de o experiență integrată, optând pentru servicii de calitate disponibile pe o singură factură. Acestea sunt livrate printr-o rețea care asigură conexiuni de mare viteză prin intermediul tehnologiei 4G, care acoperă mai mult de 50% din zonele urbane, respectiv FTTH (fibre to the home).

Noile pachete integrate oferite de Telekom Romania Communications includ până la patru servicii și acces la platforma TV, disponibilă de la 1 octombrie 2014.

Toate variantele de pachete sunt disponibile pe website-ul companiei. Oferta curentă este valabilă pentru clienții noi, dar și pentru clienții existenți ai Telekom Romania Communications.

În premieră, clienții pot opta, de asemenea, pentru un pachet cu beneficii ultra-all-inclusive, care asigură de 4 ori comunicare nelimitată și divertisment, disponibil la tariful de 444 lei, TVA inclus (99 euro): 3 abonamente Mobil Nelimitat L, TV L, Internet L și voce L, precum și internet mobil cu trafic recomandat de 4 GB și suplimentar conținut TV relevant precum MAXPAK, HBO Go, pachetul HD, Eurosport 360 HD, Extra Liga 1, Disney Movies și Telekom TV Web & Mobile.

Cristian Pavel



„Țintă noastră pentru România este una clară: să avem o fuziune integrală a celor două entități Telekom; asta nu înseamnă doar o fuziune legală, ci funcțiuni, rețele și sisteme contabile integrate.”

Claudia Nemat, membru în Board-ul Deutsche Telekom pentru Europa și Tehnologie

O mostră: ce se oferă pentru 119 lei lunar

Pentru o experiență completă Telekom, pachetul recomandat include Mobile Unlimited și acces la Telekom TV sub formă de servicii web și mobile, Internet L și Voce M pentru 119 lei (26,42 euro/lună), cu următoarele beneficii:

- INTERNET MOBIL, VOCE MOBILĂ – minute nelimitate internaționale, pentru destinații internaționale fixe din Zona 1, minute și SMS-uri nelimitate naționale, 250 de minute internaționale pentru destinațiile mobile din Zona 2, trafic de internet de 1,5 GB, Viteză 4G inclusă, trafic nelimitat pentru aplicația joyn by Telekom & TelekomTV

- TELEZIUNE – trafic nelimitat pentru aplicația joyn by Telekom & TelekomTV, Telekom TV sub formă de servicii web și mobile, până la 126 canale TV, în funcție de tehnologia disponibilă, Telekom TV sub formă de servicii web și mobile, Eurosport 360 HD, pachetul online „Disney Movies On Demand”, până la 12 canale HD, în funcție de tehnologia disponibilă

- INTERNET FIX – viteze de până la 200 Mbps în funcție de tehnologia disponibilă, Norton Antivirus gratuit pentru 2 luni și router wireless inclus (!)

- VOCE FIXĂ – minute nelimitate oricând în rețelele naționale fixe și cea Telekom Romania Mobile, 200 de minute oricând în rețelele naționale (fixe și mobile) și internaționale în UE(fix), SUA și Canada (fix și mobil) și telefon cordless (!)

În funcție de zonă și tipul de telefon, clienții pot beneficia de viteză 4G, de internet fix cu viteze de până la 200Mbps în ariile cu acoperire FTTH și de până la 126 de canale TV acolo unde sunt disponibile serviciile de televiziune interactivă și cablu digital. Grila TV din zonele cu acoperire FTTH include canalele premium HBO, HBO Comedy & HBO HD, o soluție TV multi-room care oferă acces la o selecție de canale TV în format analog, în funcție de oraș. Toți clienții care optează pentru acest pachet au acces automat la Telekom TV Web & Mobile L, care include 66 de canale TV gratuite, și la pachetul suplimentar Eurosport 360 HD.

ÎN EXCLUSIVITATE, O OPINIE AVIZATĂ PENTRU „PIAȚA FINANCIARĂ”

Sfârșitul banilor de hârtie

Programul de promovare a tranzacțiilor non-cash pentru perioada 2014-2020, pregătit cu sprijinul Băncii Centrale a Poloniei, își propune să limiteze plățile în numerar între companii de la 15.000 la 1.000 euro. Restricțiile ar urma să se aplice și tranzacțiilor individuale.

**Piotr Jeleński**

Președinte Asseco
South Eastern Europe

Oamenii au făcut tranzacții diverse începând cu diferite bunuri materiale, produse și servicii, încă de pe vremea când începuseră să acționeze într-o comunitate, în grupuri, inițial în formule de barter și apoi începând cu secolul al VII-lea î.Hr., pe seama formelor incipiente de bani, a căror importanță a sporit de atunci continuu.

Banii au început să reflecte măsura înțelegerii dintre achizitor/cumpărător și furnizor/vânzător, interacțiunea dintre aceștia sporind natural în timp ca număr și rată de frecvență. Dar transportul unor cantități tot mai mari de monede grele, repetat pe un itinerariu deja cunoscut, care să deservească părțile contractante ale înțelegerilor comerciale, a

început să fie costisitor și primejdios pentru emitent, beneficiar sau persoana depozitară, fie ea aurarul – la începuturi, fie bancherul – mai târziu.

Pentru a limita dezavantajele și pericolele, în secolul al XVII-lea au apărut simultan în China și în Europa primele bancnote din hârtie, rezumând convențional valoarea monezilor de până atunci.

Chitanțe în loc de aur

Aurul și argintul au fost cel mai adesea depozitate în tezaure, așa încât bancherii s-au văzut tentați să elibereze tot mai multe chitanțe de mână pe seama cărora au început să împrumute sau să achite bani în contul clienților proprii contra unei sume adiționale, cea care avea să devină mai târziu binecunoscuta dobândă pentru credit. Aceste activități au stimulat extinderea banilor pe piață și dezvoltarea modului lor de prezentare, fapt ce a determinat, pe cale de consecință, explozia de tranzacții financiare – din ce în ce mai complexe și mai rapide.

Era banilor electronici a debutat în anii '50 din secolul XX, când clienților comuni le-au fost

oferite primele carduri electronice Diners Club recunoscute de restaurantele selecte și de lanțurile premium de hoteluri și magazine. A deține un astfel de card era pe cât de prestigios pentru deținător, pe atât de stresant – acceptarea tranzacțiilor nu era o procedură prea simplă și dura minute în șir!

Pentru a înrăutăți, parcă, lucrurile, fraudele au devenit posibile din punct de vedere tehnic – banda magnetică de pe card, apărută ulterior, putea fi „citită” prin scanare și contul aferent cardului – golit. Dar tehnicile de evitare a fraudelor s-au dezvoltat vertiginos. Așa se face că dacă în Polonia existau în anul 2000 un volum de 11,3 milioane de carduri și în 2007 un volum de 26,5 milioane, fraudele au scăzut în aceeași perioadă, potrivit Băncii Centrale a Poloniei, de la 0,2% în 2000 la doar 0,09% în 2007.

Valoarea fraudelor a coborât și ea semnificativ, de la 1 miliard de zloți în 2000, la 14 milioane de zloți în 2007.

Imperfecțiunile datorate de tehnologii au fost speculate de infractori, așa că emitenții s-au orientat spre tehnologia cip & PIN, impusă preponderent prin standardul EMV (Eurocard, MasterCard și Visa) industriei cardurilor din Europa. Grație acestui sistem, bazat pe validarea microprocesorului de pe cipul de pe card la un

terminal electronic de plată, gradul de securitate al tranzacțiilor a crescut substanțial. Mai mult, respectivul sistem a crescut durabilitatea instrumentului de plată, permițând adăugarea unor servicii adiționale, cum ar fi servicii de asigurări sau programe de fidelitate.

În ciuda popularității acestui standard în Europa, mulți bancheri și-au pus întrebarea dacă limitarea drastică a fraudelor justifică toate costurile adiționale impuse de trecerea infrastructurii de acceptare la sistemul cip & PIN și dacă nu cumva aceste investiții nu erodează serios profitabilitatea instituțiilor de credit.

Așadar, încotro se poate îndrepta piața pe mai departe? Privind în urmă, se poate constata că viteza, comoditatea și siguranța ce vizează tranzacțiile sunt cei mai importanți factori care decid viitorul industriei plăților. Dar importanța celor trei factori este graduală și diferă în cazul părților implicate: pentru clienții băncilor contează în primul rând viteza și ușurința tranzacțiilor, pentru emitenți – siguranța lor, dar și costurile.

Viteză, comoditate, siguranță

Analizând cel dintâi dintre factori, viteza tranzacțiilor, se poate spune că plata cu cardul este una rapidă, iar plățile contactless – sistemele payPass (Master Card) și payWave (Visa) sunt și mai rapide. Cipurile încorporate în telefoane (microprocesoare RFID) și plățile făcute cu smartphone-ul (m-payment) fără a recurge la portofel cresc și mai mult rapiditatea tranzacțiilor. Plățile de mică valoare, de proximitate, care includ, printre altele, și transportul urban, au devenit ușor de făcut și au un viitor cert. Va veni, desigur, și momentul când vom ajunge să plătim doar pe baza amprentei degetului mare!

De asemenea, plata cu cardul este una comodă, de vreme ce piața propune deja soluții alternative, generate de unele alianțe cu giganti ai internetului, precum Google sau PayPal. Plățile pot fi realizate fără a mai vehicula datele unui card bancar, în sesiuni pe deplin securizate. Există tot mai multe astfel de soluții fezabile, care funcționează global și/sau local, care au cooptat o mulțime de noi parteneri. Doar în Polonia sunt deja peste 30!

Suntem martori la dezvoltarea sistemelor P2P (Peer to Peer), care permit deja transferuri de sume limitate prin portaluri social media sau prin facturile la telefonie mobilă.

Securitatea ajunge să reprezinte un aspect capital pentru dezvoltarea pieței plăților. Plățile electronice se pot dezvolta dacă sunt întrunite criteriile necesare, cum ar fi existența rețelei de internet, structura adecvată de acceptare, combinate cu instrumentul de plată – cardul bancar clasic, cuponul promoțional, cardul pre-paid. Băncile dispun, de regulă, de sisteme IT adecvate, dar managementul unui volum uriaș de date personale cere o supervizare care consumă timp și resurse din partea organismelor de reglementare a pieței și a sistemului bancar, a

în sistemul IT pentru îmbunătățiri, intervenții și upgrade...

Administrația ar putea să curteze plățile electronice

Direct influențată de aspectele de securitate, comoditate și viteză, piața plăților electronice mai dispune de un aliat de nădejde: administrația de stat! Aceste e-plăți garantează un grad sporit de colectare a taxelor, o diminuare a „pieței gri” și costuri mai mici pentru managementul numerarului rămas în circulație. Analistii Moody's arată într-un raport din 2013 faptul că avântul plăților electronice din perioada 2008-

Privind în urmă, se poate constata că viteza, comoditatea și siguranța ce vizează tranzacțiile sunt cei mai importanți factori care decid viitorul industriei plăților. Dar importanța celor trei factori este graduală și diferă în cazul părților implicate: pentru clienții băncilor contează în primul rând viteza și ușurința tranzacțiilor, pentru emitenți – siguranța lor, dar și costurile.

sistemelor de decontare etc. În asemenea condiții de dinamică, este foarte probabil ca în următorii ani să ajungem să plătim pentru anumite produse privind doar prin Google Glass sau făcând un gest anume care să inițieze smart-watch-ul de la mână.

În 2012, Bank for International Settlements (BIS), cea mai veche organizație financiară internațională, a declarat faptul că tehnologiile care au creat noi canale de decontare au devenit deja o provocare pentru băncile centrale și entitățile regulatorii care răspund de monitorizarea și securitatea tranzacțiilor. În opinia BIS, doar băncile centrale din Olanda și Marea Britanie pot face față deocamdată acestui fenomen.

Avalanșa de soluții tehnologice imprevizibile are deja urmări: doar în Polonia, în ianuarie 2014 un număr de 8 bănci au suferit 27 de întreruperi ale sistemelor, cumulând 50 de ore de indisponibilitate! Nu întâmplător, observăm că băncile au nevoie tot mai des să anunțe „pauze”

2012 a adus un plus de 938 miliarde de dolari la PIB-ul global – un spor de 0,3% pentru statele dezvoltate și de 0,8% în cazul statelor în curs de dezvoltare. Analiza făcută pentru 56 de state este relevantă. Creșterea pentru Polonia a fost de 7,9 miliarde dolari, pentru Turcia – 15,4 miliarde, pentru Serbia – 0,3 miliarde dolari, iar pentru Cehia – 1,6 miliarde dolari. Mai mult decât atât, dezvoltarea plăților electronice a creat la nivel global nu mai puțin de 1,9 milioane de locuri de muncă!

Același raport nota faptul că, în 2012, un procent de 32% din vânzările de retail s-au făcut pe seama cardurilor bancare, în vreme ce acum 9 ani acest procent era de doar 8%. Impactul pozitiv al acestor plăți va fi corect perceput de administrațiile de stat doar dacă va avea și sprijinul complet al instituțiilor de stat. Nici asociațiile bancare nu stau cu mâinile în sân. De exemplu, Asociația Poloneză a Băncilor a propus, printre altele, introducerea unor plafoane maxime obligatorii care să limiteze plățile în numerar făcute între companii și/sau persoane fizice.

Dimpreună cu dezvoltarea tehnologiilor, comerțul global anunță creșteri substanțiale generate de plățile mobile și de comerțul electronic. Raportul „The World Payments Report“ pe 2013 al Capgemini și Royal Bank of Scotland relevă că plățile realizate cu ajutorul telefoanelor mobile vor crește cu o rată de 58,5% pe an, până la 28,9 miliarde de tranzacții în 2014, în timp ce plățile electronice vor crește și ele cu o rată de 18,1%, până la 34,8 miliarde în acest an. Tendința de reducere a volumului de tranzacții cash este evidentă, chiar dacă ratele diferă de la regiune la regiune. În 2011, ponderea plăților non-cash din SUA ajunsese la 6,6% și în Canada la 4,3%. Dar aceste date sunt deja foarte vechi! În Europa, diferențele sunt și mai mari: Polonia (14,6%), Marea Britanie (7,6%), Finlanda (10%).

Diversitatea și numărul soluțiilor e-payment și m-payment impun, desigur, reguli și norme ori standarde unificate, care însă ar putea fi catalogate ca obstacole în calea competiției. Analiztii de piață cred însă că există loc suficient pentru jucători noi, specializați în relațiile cu clienții, dar și pentru companii care pot recalcula și optimiza formele și instrumentele consacrate de plată: cardurile bancare, cele pre-paid, plățile mobile, plățile prin facturi de utilități etc.

Merită să ne reîntoarcem la întrebarea din titlu: vor dispărea bancnotele, banii de hârtie? Suedia, statul care a fost primul care a adoptat acest fel de bani în 1661, are astăzi cea mai redusă răspândire a plăților cash raportate la PIB – 3%, față de 9%, media zonei euro. Sindicatele din industria financiară de aici cer limitarea plăților în numerar pentru reducerea jafurilor din bănci și mijloacele de transport de valori. Un pas mai departe l-a făcut municipalitatea din Stockholm – după mai multe atacuri asupra numerarului colectat pentru transportul în comun, taxele cash au fost desființate. Până și în biserici se pot remarca POS-uri în locul cutiei milei! Toate aceste schimbări au fost încurajate și susținute de Banca Națională a Suediei.

După cum se poate observa, plățile traversează o perioadă de profunde schimbări. Plățile mobile reprezintă un fenomen extrem de complex. Ducem încă lipsă de standarde și este foarte dificil de spus care dintre soluții merită să fie adoptată de piață și care să domine.

În același timp, multe dintre noile entități



Diversitatea și numărul soluțiilor e-payment și m-payment impun, desigur, reguli și norme ori standarde unificate, care însă ar putea fi catalogate ca obstacole în calea competiției. Analiztii de piață cred însă că există loc suficient pentru jucători noi, specializați în relațiile cu clienții, dar și pentru companii care pot recalcula și optimiza formele și instrumentele consacrate de plată: cardurile bancare, cele pre-paid, plățile mobile, plățile prin facturi de utilități etc.

urmăresc să spargă monopolul băncilor și al schemelor internaționale de plată. Nici una dintre părți nu și-a spus încă ultimul cuvânt și este interesant de văzut ce va urma.

Competiție și avantaje

Evoluțiile despre care vorbim stârnesc și interes complementar, pe verticală și orizontală, al unor alte entități care văd avantaje indiscutabile. Industria telecom dispune de o bază uriașă de date privind propriii clienți și are acces la telefoanele acestora. Băncile au acces la conturile clienților și pot sta la baza unei piramide de încredere. Organizațiile de carduri au propriile baze de date și acces la carduri. „Giganții internetului” dispun de tehnologii de ultimă oră

și de forme noi de interacțiune. În fine, start-up-urile demonstrează entuziasm și inovație.

O concluzie simplă ar fi că sinergiile între toate aceste segmente ar putea crește, evalua și sorta cu mai multă obiectivitate și îndreptățire soluțiile de plată în variantă electronică.

Fragmentarea și diversitatea de pe această piață pot stârni temeri, dar pe de altă parte, această realitate conduce la o creștere a vitezei de inovare, la noi soluții aplicate în comun sau independent.

Vom ajunge la un moment dat, oare, să renunțăm la portofelele de azi? În perspectiva următorilor ani, cu siguranță, da! E timpul să ne pregătim pentru asta.

Traducere și adaptare: Cristian Pavel

SELF-SERVICE MODERN ASIGURAT DE FIRMA ROPECO

Kioskul, „prietenul” neprețuit al clienților de retail

Prin self-service – termen devenit familiar de ceva vreme și românilor – se poate înțelege în general o sesiune prin care un client al unei companii se folosește singur, neasistat, de diverse tehnologii (software, hardware și de comunicații) pentru a avea acces la un produs, un serviciu sau o informație fără să interacționeze cu angajați ai acesteia. Cele mai răspândite terminale self-service de pe piață sunt kioskurile, fie pentru furnizarea de informații, fie pentru efectuarea diverselor plăți în numerar sau prin card bancar. Aceste aparate în regim de autoservire au devenit deja populare în mediul urban și probează în continuare un bun potențial de extindere. Instalările de kioskuri au o rată de creștere în Europa de 35% pe an, ritm care este prevăzut chiar a se mări în viitorul apropiat.

Pledoarie pentru self-service

În general, oamenii s-au obișnuit să-și rezolve problemele personale după criterii simple: intimitate, comoditate, rapiditate, siguranță, într-o marjă orară generoasă. Sistemele self-service răspund tuturor acestor cerințe, reușind să furnizeze clienților servicii pe măsura așteptărilor lor, permițându-le acestora să obțină exact ceea ce doresc atunci când doresc. Practic, kioskurile sunt la dispoziția utilizatorilor oriunde și oricând!

În timp, comportamentul consumatorilor a evoluat. Studii recente relevă faptul că 85% dintre consumatori sunt mai dispuși să cumpere de la un comerciant care le oferă alternativ și sisteme de autoservire decât de la cei care asigură doar un comerț clasic.

Pe de altă parte, companiile care recurg la această tehnologie obțin multiple beneficii: multiplicarea canalelor de interacțiune cu clienții, eficientizarea operațiunilor de management al activității (back-office), creșterea numărului de clienți prin punerea la dispoziție a serviciilor în regim non-stop, redistribuirea personalului angajat către activități cu valoare adăugată.

Terminalele self-service furnizează mai rapid servicii mai exacte și mai diverse, iar un



client ce utilizează un kiosk percepe altfel timpul petrecut până la obținerea rezultatului dorit; acest lucru se traduce printr-un nivel ridicat de satisfacție din partea utilizatorilor.

Cui se adresează?

Kioskurile în regim self-service pot fi folosite aproape oriunde și pentru aproape orice servicii. Industriile unde această tehnologie este aplicată cu rată mare de succes sunt: financiar-bancar (plăți facturi, plăți credite, alimentări de cont, depuneri etc.), retail, sectorul administrației publice (plăți taxe, impozite și amenzi, numere de ordine), transport (tichete de călătorie sau check-in), muzee și spectacole (tichete de acces), telecomunicații, asigurări, sănătate și multe altele. Aplicațiile sunt aproape nelimitate,

ca de altfel și oportunitățile adiacente pentru business.

Soluții și furnizori

Având o bogată experiență și expertiză în acest domeniu, cu un număr instalat în România de peste 1.000 de terminale self-service, compania ROPECO București pune la dispoziția celor interesați o gamă variată de kioskuri informaționale și de plată. Plata la kioskurile

ROPECO se poate efectua atât cu numerar (opțional cu eliberare rest), cât și cu card bancar, ceea ce asigură un set complet de funcționalități.

În plus, ROPECO București asigură soluții complementare pentru monitorizarea și managementul centralizat de la distanță al kioskurilor, în special pentru rețelele de terminale self-service.

Kioskurile ROPECO sunt modulare, ceea ce asigură alegerea configurației celei mai potrivite cu cerințele proiectului. Nu în ultimul rând, aceste mașini s-au dovedit a fi extrem de fiabile, modulele constructive principale fiind furnizate de producători globali care nu mai au nevoie de nici o prezentare – Ingenico, MEI, Fujitsu, Primat, etc.

www.ropeco.ro, office@ropeco.ro

UN SLOGAN SCURT ȘI CUPRINZĂTOR: „PREPAID: EVOLVING”

MasterCard Europe își reafirmă încrederea în viitorul cardurilor prepaid

Recent, la Budapesta, a avut loc evenimentul „2014 MasterCard Europe Prepaid Conference” cu tema „Prepaid: Evolving”, o manifestare care a reunit peste 250 de specialiști din întreaga lume. Au fost prezenți reprezentanți ai instituțiilor de credit, din mediul guvernamental și de business din Europa Occidentală, Centrală și de Est, SUA, Canada, dar și din Extremul Orient, Rusia și chiar Ucraina.

Conferința a fost structurată pe parcursul a două zile, abordând în detaliu stadiul actual și mai ales perspectivele cardurilor prepaid ca mijloc complementar de vânzare cu adresare directă către clienții de retail, sector public/guvernamental, dar și de business (în principal SME și start-up-uri).

La eveniment au fost prezenți principalii factori de decizie din structura MasterCard Europe – Antonia Stroeh (Head of Prepaid Product), Carlo Enrico (Division President, CEE), Gianluca Iannelli (Head of B2B Marketing), Andrew Buckley (Group Head Core Products MasterCard Europe), precum și oficiali ai partenerilor de eveniment, companiile FIS și Ixaris.

Din România au participat Cosmin Vladimirescu, General Manager România, MasterCard, Gabriel Ghiță, Head of New Business CEE, MasterCard, dar și reprezentanți ai Ministerului Român de Finanțe și ai Poștei Române.

În plen, dar și pe secțiuni, s-a discutat aplicat despre potențialul extrem de mare al acestei nișe, despre emitere și acceptare, despre „actorii” noi cooptați pe acest circuit, despre norme și regulamente, comisioane interchange, chestiuni de securitate ce privesc tranzacțiile respective.

Potrivit PSE Consulting, care a studiat evoluția piețelor din 19 țări europene în 2013, piața cardurilor prepaid va ajunge la o valoare de 112 miliarde euro în 2020, vădind o creștere anuală de 13%. Categoria „consumer” va continua să fie cea mai importantă verticală, cu o pondere de 75% din această piață în 2020. Cele mai utilizate carduri vor continua să fie cele prepaid (reîncărcabile sau nu, nominale sau nu), gift-card-urile, cele adresate tinerilor sau tranzacțiilor online.

În Europa, lider detașat de piață este Italia,



unde succesul produselor prepaid este incontestabil. Rezultate bune există și în Europa de Vest (Marea Britanie, Olanda, Spania), dar și Centrală, în Polonia, Ungaria, Cehia etc.

O mare deschidere se va putea observa și în segmentul business, unde vor continua să fie promovate carduri prepaid B4B oferite salariaților temporari sau part-time pentru aprovizionare, alimentare, călătoriile etc., dar și cele B4C (carduri oferite de companii pentru plăți sezoniere, ocazionale, pentru transfer de subvenții și ajutoare sociale, ori carduri reîncărcabile care înlocuiesc tichetele de masă pe suport de hârtie).

„România are un potențial deosebit, piața este una considerabilă, iar românii sunt deschiși către ofertele noi, flexibile, care se pliază cât mai simplu pe situații particulare. Suntem foarte încrezători în perspectivele cardurilor prepaid în regiune și în țara dumneavoastră”, a declarat, în exclusivitate pentru „Piața Financiară”, președintele Diviziei Europei de Est și Centrale a MasterCard, Carlo Enrico.

Eforturile de pionierat ale MasterCard în România cu privire la acest tip de produse țin de „istorie” și au continuat cu bune rezultate. Primele tentative de impunere pe piață a unor carduri prepaid datează din primăvara anului

2009, când Poșta-Română, în parteneriat cu firma britanică APS (Advanced Payment Solutions) și MasterCard, a lansat primele astfel de instrumente de plată. Experiența a continuat în toamna aceluiași an cu parteneriatul dintre Raiffesen Bank România, compania irlandeză RevEurope și MasterCard. Din varii motive (lipsa normelor BNR, costuri, mentalități și comportament al consumatorilor etc.), ambele încercări au fost abandonate.

Abia la finele anului trecut, BRD a trecut, în același tandem cu MasterCard, cu un optimism salutar, la emiterea de carduri cadou și carduri prepaid reîncărcabile. „Lucrurile sunt pe drumul cel bun și suntem încrezători că publicul român va descoperi tot mai mult beneficiile acestor oferte extrem de flexibile și la îndemână. Oricum, suntem hotărâți să avansăm și să producem surprize noi și plăcute pe piața locală”, a declarat Cosmin Vladimirescu, General Manager România, MasterCard.

Cum percepe Europa cardurile preplătite?

Un punct extrem de interesant pe agenda conferinței a fost prezentarea concluziilor unei cercetări realizate de Ipsos Mori în numele MasterCard, care a arătat că tot mai mulți consumatori caută să obțină un control sporit asupra finanțelor personale și întâmpină probleme care ar putea fi rezolvate prin cardurile prepaid.

Studiul realizat în rândul a 2.400 de persoane din șase țări a arătat că 77% dintre acestea își verifică în mod regulat soldul curent al contului și 79% știu cu exactitate ce limite au pe cardul de credit. De asemenea, într-o perioadă în care cele mai multe email-uri sunt nesolicitate și o bună parte a corespondenței este nedorită, mail-urile care au legătură cu banii reprezintă excepția: 66% dintre europeni citesc majoritatea mesajelor pe care le primesc de la banca lor sau de la instituția emitentă a cardului. Dorința de a avea un mai mare control asupra banilor coincide cu lipsa de încredere în bănci – doar 54% au declarat că au încredere în băncile lor și numai 31% au spus că acestea le oferă suficiente informații.

MasterCard consideră că un card prepaid le poate oferi un mai mare control asupra finanțelor. De fapt, odată ce încep să folosească facilitățile cardurilor prepaid, 77% dintre



„România are un potențial deosebit, piața este una considerabilă, iar românii sunt deschiși către ofertele noi, flexibile, care se pliază cât mai simplu pe situații particulare. Suntem foarte încrezători în perspectivele cardurilor prepaid în regiune și în țara dumneavoastră.”

Carlo Enrico, Președinte Divizia Europa de Est și Centrală, MasterCard

utilizatori sunt foarte mulțumiți de acestea.

Oamenii consideră, de asemenea, că un card prepaid oferă mai mult decât posibilitatea de gestionare a banilor: 67% dintre cei care călătoresc cred că le dau mai multă siguranță atunci când se deplasează în străinătate; iar 70% dintre părinții cu copii cu vârste de peste 13 ani sunt de părere că un card prepaid este o bună modalitate de a-și învăța copiii să-și gestioneze banii.

În plus, cercetarea a arătat că mulți oameni continuă să folosească tehnica învechită a păstrării banilor „la saltea” ca o modalitate de economisire a banilor cash, pentru zile grele – în ciuda faptului că 64% preferă să facă plăți cu

activitățile de comunicare adresate femeilor ar fi foarte bine primite, în special în Ungaria și Polonia”, a declarat Carlo Enrico, președintele Diviziei Europei de Est și Centrale, MasterCard.

Studiul a fost realizat în perioada aprilie-iunie 2014, având ca eșantion consumatori de pe șase piețe (Belgia, Ungaria, Olanda, Polonia, Spania și Turcia), pentru a le înțelege comportamentul financiar actual și pentru a afla unde își are sau își poate avea locul cardul prepaid în viețile acestora. Acesta a fost combinat cu un studiu etnografic, care a analizat din punct de vedere calitativ stilul de viață cotidian în cadrul a 36 de gospodării, felul în care acestea își gestionează în prezent finanțele și



„Lucrurile sunt pe drumul cel bun și suntem încrezători că publicul român va descoperi tot mai mult beneficiile acestor oferte extrem de flexibile și la îndemână. Oricum, suntem hotărâți să avansăm și să producem surprize noi și plăcute pe piața locală.”

Cosmin Vladimirescu, General Manager România, MasterCard

cardul. Deși unii consumatori se simt, astfel, în siguranță, metode precum cardul prepaid sunt mult mai sigure pentru a economisi și urmări banii. Aceștia pot fi ușor accesați atunci când este necesar, fără a fi nevoie de o vizită la o sucursală bancară, având în vedere că numai 35% dintre noi fac astfel de vizite cu regularitate.

„Cardurile prepaid au fost create pentru a oferi oamenilor un alt instrument cu ajutorul căruia să își poată urmări mai bine finanțele personale. Acestea se dovedesc indispensabile celor care le utilizează – 69% cred că îi pot ajuta să controleze cheltuielile, iar 73% consideră chiar că i-ar putea ajuta să nu se îndatoreze. Femeile sunt mai preocupate de banii lor – 83% dintre ele își urmăresc finanțele. Datele arată că

locurile în care au probleme.

Ipsos este o companie independentă de cercetare de piață, controlată și gestionată de profesioniști în cercetare. Fondată în Franța în 1975, Ipsos a devenit un grup de cercetare mondial, cu o prezență puternică pe toate piețele-cheie. Ipsos ocupă locul al treilea în industria de cercetare, la nivel global.

Cu birouri în 86 de țări, Ipsos furnizează expertiză eficientă în șase specializări de cercetare: publicitate, fidelizarea consumatorului, marketing, media, public affairs și managementul sondajelor.

Cristian Pavel

RADIOGRAFIE LA FINAL DE SEMESTRU

Insolvențe în scădere, antreprenori noi mai puțini

Teoria economică spune că inovația scoate din piață firmele mai puțin competitive, acestea fiind înlocuite de firme noi mai performante, „distrugerea creatoare” oferind noi căi de creștere economică.

Numărul de companii care au intrat în insolvență în primul semestru al anului curent este în scădere cu 10%, comparativ cu perioada similară a anului anterior, însă numărul companiilor nou înregistrate în aceeași perioadă are o contracție și mai mare, respectiv 24%.

Potrivit unei analize Coface, numărul insolvențelor deschise în primul semestru a scăzut la 12.453 de proceduri, cele mai afectate domenii fiind construcțiile, industriile textilă, extractivă și metalurgică, precum și sectorul hotelurilor și restaurantelor.

Analiza arată că numărul de insolvențe a crescut în perioada analizată doar în București (+23%) și în zona de Vest (+8%), restul regiunilor înregistrând scăderi pentru acest indicator, cele mai semnificative contracții fiind înregistrate în zona de Sud-Est (-23%) și zona de Nord-Est (-22%).

Din punctul de vedere al distribuției sectoriale, sectorul construcțiilor, care a ocupat constant un loc în top 10 pentru ultimii 5 ani, se situează pe prima poziție. Fabricarea produselor textile, industria extractivă, industria metalurgică și HORECA rămân în top 5 sectoare cu cel mai ridicat nivel al insolvențelor raportat la 1.000 de firme active.

În ceea ce privește numărul firmelor nou înmatriculate în prima jumătate a anului 2014, potrivit datelor Oficiului Național al Registrului Comerțului (ONRC), Ilfov este singurul județ unde numărul companiilor nou înființate a înregistrat un avans, (+5%), cele mai mari scăderi fiind consemnate în Bistrița Năsăud (-65%), Gorj (-57%), Botoșani (-55%), Alba (-53%), Olt (-51%).

Scăderea înmatriculărilor de noi companii este alimentată de contracția semnificativă a PFA-urilor (-43%) și a întreprinderilor indivi-



duale (-29%), în timp ce numărul SRL-urilor nou înregistrate a scăzut cu 5%.

Dacă ne uităm la secțiunile CAEN, cea mai mare scădere a numărului de firme nou înființate în primul semestru al anului 2014 comparativ cu perioada similară a lui 2013 se înregistrează în domeniul agricultură, silvicultură și pescuit - 88%. Producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat înregistrează o scădere de 86%, iar distribuția apei, salubritate, gestionarea deșeurilor, activități de decontaminare - 36%.

Potrivit datelor ONRC, doar două domenii înregistrau la sfârșitul semestrului I creșteri ale numărului de firme înmatriculate, comparativ cu primele șase luni ale lui 2013: învătământul cu 18% și comerțul cu ridicata, cu amănuntul și repararea autovehiculelor și motocicletelor cu 16%.

Totodată, datele de la Registrul Comerțului arată că un număr de 71.444 companii și-au

întrerupt activitatea în primul semestru al anului 2014, în scădere cu 10% comparativ cu perioada similară a anului anterior, când 79.661 de companii și-au întrerupt activitatea. Referitor la cauza întreruperii activității, cea mai mare pondere o au radierele - 58%, urmate de insolvențe - 17%, dizolvări - 13% și suspendări - 12%.

Crește numărul firmelor insolvente cu CA de peste 10 milioane euro

Revenind la insolvențe, analiza Coface plasează comerțul cu amănuntul pe locul 1 în Top 10 sectoare din punctul de vedere al numărului de insolvențe în semestrul I. Urmează comerțul cu ridicata, construcțiile, activitățile de servicii prestate în principal întreprinderilor, horeca, transporturile, fabricarea lemnului și a produselor din lemn, agricultura, fabricarea

INDUSTRIA AUTOHTONĂ A ASIGURĂRILOR ÎN S1 2014

Businessuri sacrificate pentru îmbunătățirea profitabilității

Potrivit datelor publicate de către Autoritatea de Supraveghere Financiară, după primele șase luni ale anului 2014, industria autohtonă a asigurărilor a înregistrat o scădere de 6.8%, suficient de mare pentru a stopa volumul de prime sub pragul de 4 miliarde lei. În aceste condiții, discutăm despre cel mai redus volum de prime înregistrat în primul semestru în ultimii șapte ani. Mai mult, față de anul trecut, atât segmentul asigurărilor generale, cât și cel al asigurărilor de viață au încheiat primele șase luni consemnând scăderi în dreptul veniturilor din prime.

După primele șase luni din 2014, piața asigurărilor a marcat o scădere cu 6,8% a veniturilor din prime, ajungând la 3,97 miliarde lei. Cu o astfel de dinamică, până la finele anului România va atinge un grad de penetrare în asigurări apropiat de 1,40% și o densitate a asigurărilor sub pragul de 100 euro-locuitor.

Un punct nevralgic îl constituie și dinamica înregistrată de industria de asigurări de la o lună la alta. Să nu uităm că după primele trei luni ale acestui an, piața a consemnat un minus de 3,4%, iar după primele patru luni ale anului, scăderea a fost de 2,4%. Ce-i drept, la acele momente, rezultatele aveau un disclaimer, respectiv faptul că raportările lunii martie ale societății Astra nu includeau toate rezultatele inventarierii anuale (2013) și nici rezultatele procedurilor efectuate de administratorul special KPMG Advisory SRL în aplicarea măsurilor dispuse de ASF prin Decizia 42/18.02.2014. Societatea Astra SA urma să depună raportări rectificative în urma înregistrării rezultatelor inventarierii, ale analizei diagnostic a administratorului special și a auditului statutar în curs de desfășurare la acel moment. Cu toate acestea, dinamica pieței ar trebui să dea de gândit, pierderile de PBS fiind din ce în ce mai mari. Mulți asigurători și-au făcut publice încă de anul trecut intențiile de a se concentra pe îmbunătățirea profitabilității chiar și cu costul renunțării la anumite portofolii, iar acest proces



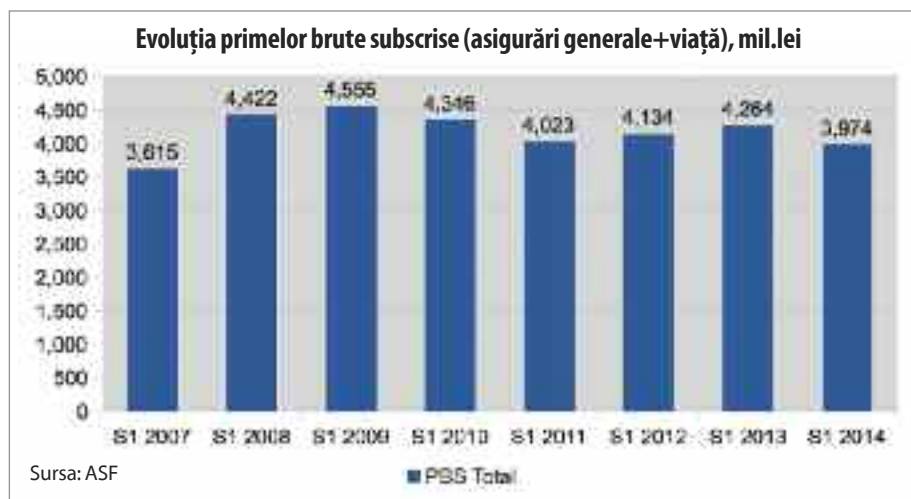
de cleaning pare să fi dat deja roade dacă urmărim rezultatele individuale publicate de companii după primele șase luni ale acestui an. În aceste condiții, se pare că anul 2014 se transformă într-unul de reazezare a businessurilor pe principii de profitabilitate mult mai solide. În plus, se pare că s-a încheiat și practica focurilor de paie, respectiv realizarea unor venituri substanțiale din prime pe clase de asigurări ce anterior nu atinseseră asemenea valori chiar și pe parcursul mai multor ani.

În primul semestru al anului, valoarea primelor brute subscrise de companii pe segmentul asigurărilor generale a fost de 3,19 miliarde lei, în scădere cu 6% față de perioada similară a anului trecut, în timp ce categoria asigurărilor de viață s-a redus cu 10%, ajungând la o valoare a veniturilor din prime de 0,78 miliarde lei. Date fiind cele două dinamici, palierul asigurărilor generale a reușit să dimensioneze din nou peste 80% din totalul industriei autohtone a asigurărilor.

Asigurările generale, parțial susținute de RCA

Întotdeauna s-a discutat despre nevoia de stabilitate a segmentului asigurărilor generale, respectiv despre nevoia creionării unui trepid pe care această piață să stea așezată. Iar pentru ca echilibrul să fie cât mai bun, s-a discutat despre ponderi relativ egale între RCA, Casco și Non Motor. Desigur, dezideratul ar fi fost acela de a avea ponderi egale între segmentul auto și cel non auto, însă pentru moment mulți au considerat un pas spre echilibrarea pieței construirea aceluși trepid.

După primele șase luni ale anului se pare că discutăm despre un echilibru mai precar. În primele șase luni din 2014, clasa X, respectiv asigurări de răspundere civilă auto, a înregistrat o creștere cu 8,7% a primelor brute subscrise, valoarea acesteia ajungând la aproximativ 1.393 milioane lei. Cu această valoare, segmentul asigurărilor de răspundere civilă auto a avut o pondere de 44% din totalul asigurărilor generale. Revenind acum la creștere, aceasta este mai dificil de explicat. Potrivit reglementatorului pieței, prima de asigurare medie anualizată pe RCA a fost de 488 lei, în ușoară creștere față de S1 2013, când valoarea acesteia a fost de 484 lei. Deci discutăm despre o majorare marginală a primei medii anualizate, de sub 1%. În același timp, în ciuda vânzărilor mai mari de autovehicule, este dificil de crezut că toată creșterea pe RCA a fost apanajul majorării numărului de riscuri asigurate. Cel mai probabil, există și alte efecte ce au condus la creșterea pieței RCA cu 8,7%. Unul ar putea fi o modificare a ponderilor polițelor emise pe



6 luni și 12 luni, dacă prima medie anualizată ia în calcul ambele tipuri de polițe. Dar aceste aspecte sunt mai puțin importante.

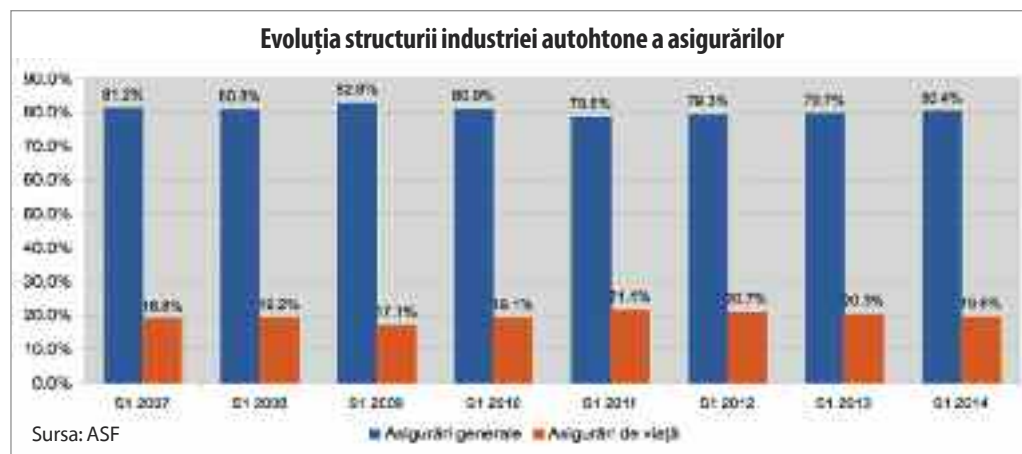
În cazul asigurărilor Casco, de la o lună la alta minusul se mărește. După primul semestru, valoarea primelor brute subscrise a fost de 851 milioane lei, în scădere cu 2,7% față de perioada similară a anului trecut. Anul începuse bine pentru asigurările facultative de autovehicule, însă lunile care au urmat au înlocuit creșterea cu o scădere. Se pare că plusul de mașini noi vândute nu este suficient de mare pentru a contrabalansa efectul de îmbătrânire a parcului auto. Iar multe dintre autovehiculele second hand înmatriculate în prima parte a acestui an îndeplinesc încă de pe acum caracteristicile programului Rabla.

Segmentul Casco a încheiat prima parte a anului 2014 cu o pondere de 27%, cu 20 pp mai redusă față de anul de glorie, respectiv 2008,

dar totuși în ușoară creștere față de S1 2013. Acest lucru nu face altceva decât să anunțe dinamica nefavorabilă consemnată de palierul non motor.

După primele șase luni ale acestui an, valoarea primelor brute subscrise pe segmentul non auto – care grupează 16 clase de asigurări generale – a fost de 950 milioane lei, în scădere cu 23,5% față de perioada similară a anului 2013.

Chiar dacă nu au fost încă publicate dinamicile tuturor claselor de asigurări, avem câteva repere ce ne pot ajuta să determinăm clasele de asigurare a căror dinamică și-a pus amprenta asupra evoluției non motor. Discutăm pe de-o parte despre clasa asigurărilor de incendiu și calamități naturale, aceasta consemnând o scădere cu 24,7% a veniturilor din prime. Această clasă VIII cumulează subscrierile aferente asigurărilor facultative și obligatorii de locuințe, dar și pentru alte tipuri de asigurări. Datorită noii forme a legislației referitoare la asigurarea obligatorie a locuinței, implementată în ultima decadă a lunii iulie 2013, valoarea primelor brute înregistrate de PAID a fost în S1 2014 de aproape 56,9 milioane lei, în creștere de peste 14 ori față de primul semestru al anului 2013. În aceste condiții, putem vedea că veniturile din prime ale clasei VIII, excluzând subscrierile aferente polițelor PAD, au fost de fapt cu 33,6% mai reduse față de perioada similară a anului trecut. Am identificat astfel



și primul trigger al scăderii segmentului non motor. De asemenea, clasa asigurărilor de garanții a înregistrat o scădere a veniturilor din prime cu 38,5%, până la 69 milioane lei. Tot o comprimare de două cifre a consemnat și clasa asigurărilor de răspundere civilă generală, aceasta încheind primul semestru cu o valoare a primelor brute subscrise de 171 milioane lei, în scădere cu 13,9% față de perioada similară a anului trecut. Nu în ultimul rând, minusul consemnat de segmentul non motor este creionat și cu suportul altor clase de asigurări generale, însă un efect mai important pare să vină din zona asigurărilor de accidente. Date fiind aceste evoluții, ponderea palierului non auto în total asigurări generale s-a redus la 30%.

În aceste condiții, echilibrul pieței pare să fie unul precar. Cu 43,6% pondere RCA, 26,7% Casco și 29,7% non auto, viitorul nu sună așa de bine.

Viața nu ne mai sperie

Inițial, când motorul creșterii asigurărilor de viață a început să dea primele rateuri, s-au scris pagini întregi pe acest subiect. Acum, când se anunță, după primele șase luni ale acestui an, o scădere cu 10% față de perioada similară a anului trecut, situația nu mai suscită interes prea mare. Parcă ne-am obișnuit cu toții să vedem scăderi în dreptul acestui segment și să nu mai credem în acel potențial de dezvoltare uriaș, datorat numărului mare de locuitori ai țării noastre.

În primul semestru din 2014, valoarea primelor brute subscrise pe segmentul asigură-

EVOLUȚIA PRIMELOR BRUTE SUBSCRISE ASIGURĂRI GENERALE			
	S1 2014 (mil.lei)	S1 2013 (mil.lei)	Evoluție (%)
RCA	1,393	1,282	8.7%
Casco	851	875	-2.7%
Incendiu și calamități naturale	462	614	-24.7%
Răspundere civilă generală	171	198	-13.9%
Alte asigurări de bunuri	90	91	-0.77%
Asigurări de garanții	69	111	-38.45%
Alte clase	158	227	-30.1%
Total asigurări generale	3,195	3,398	-6.0%

Sursa: ASF

EVOLUȚIA PRIMELOR BRUTE SUBSCRISE			
	S1 2014 (mil.lei)	S1 2013 (mil.lei)	Evoluție (%)
Asigurări generale	3,195	3,398	-6.0%
Asigurări de viață	779	866	-10.0%
Total asigurări	3,974	4,264	-6.8%

Sursa: ASF

rilor de viață a fost de 779 milioane lei, în scădere cu 10% față de perioada similară a anului trecut. Cu această valoare ne apropiem de rezultatul atins după primele șase luni ale anului 2009.

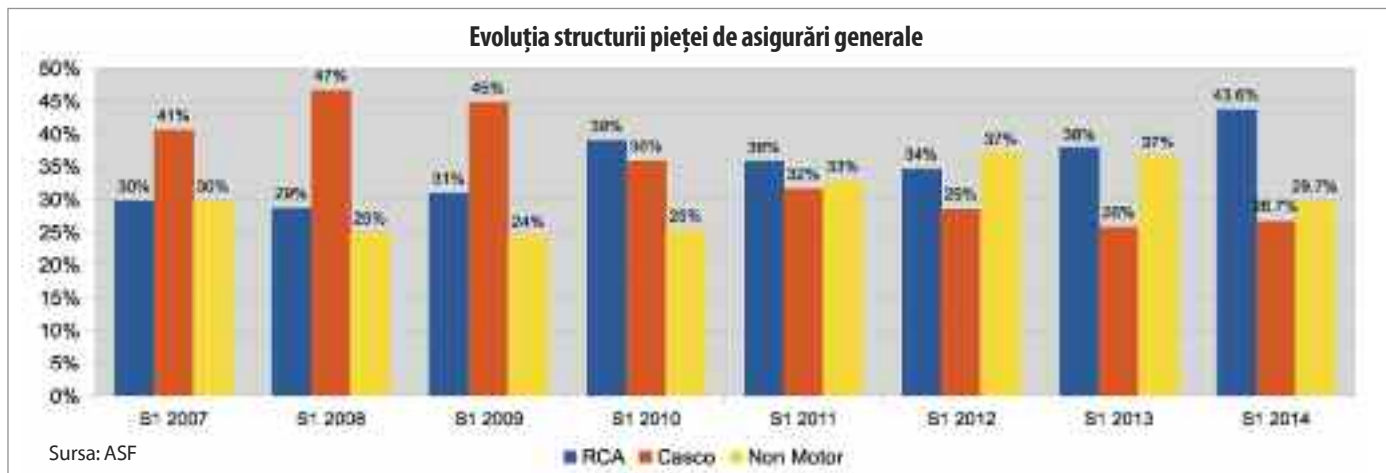
Clasa asigurărilor tradiționale (clasa I) a înregistrat o scădere de 4,5%, valoarea primelor brute subscrise ajungând la 511 milioane lei. Observăm astfel cum această categorie are o pondere de aproape două treimi în totalul asigurărilor de viață.

Segmentul unit linked a marcat o scădere de 24,4%, iar veniturile din prime au atins doar 222 milioane lei, o asemenea valoare redusă mai putând fi găsită în urmă cu 9-10 ani.

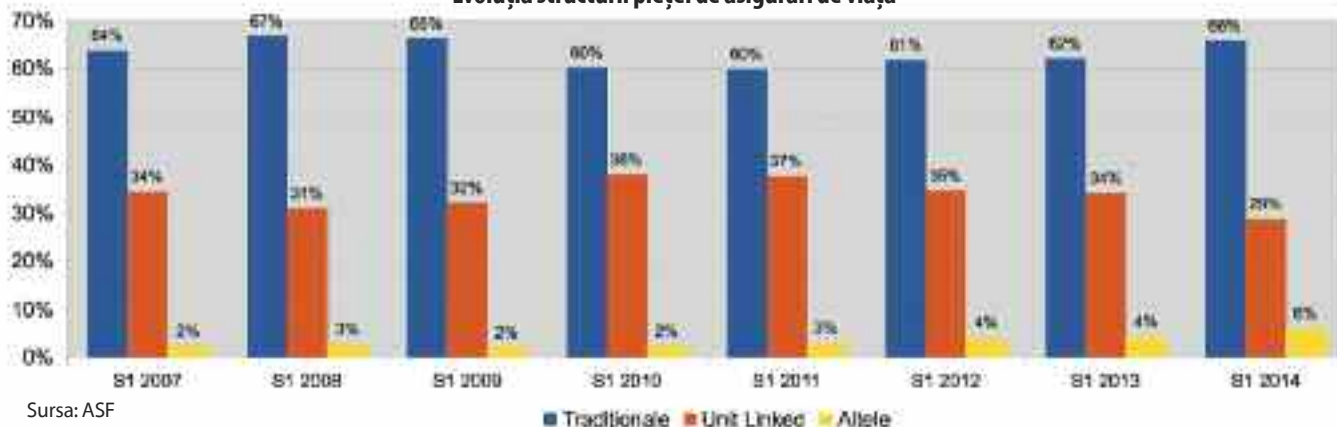
Singurul plus a fost marcat de celelalte clase de asigurări, valoarea cumulată a veniturilor din prime majorându-se cu 25,2%, până la 46 milioane lei. Desigur, această evoluție pozitivă se datorează clasei asigurărilor de sănătate. Dar chiar și așa, la cât de des s-a discutat despre potențialul acestei clase, pornind de la mult mediatizata reformă a sistemului de sănătate, rezultatele sunt reduse.

Piața asigurărilor de viață rămâne astfel mult în spatele altor piețe din regiune, iar optimismul celor care încă mai speră în arderea acestui potențial imens al segmentului începe să se șteargă. Până la urmă, atunci când tot planifici creșterea business-ului de viață iar rezultatele sunt de semn contrar, începi să te gândești dacă investițiile în asigurări de viață mai au vreun rost. Să nu uităm că, în ultimii ani, câteva nume grele ale asigurărilor de viață au părăsit piața românească iar altele și-au revizuit business-urile. Însă obstacolele abia acum încep să se arate. De acum înainte vor atinge maturitatea tot mai multe contracte și devine tot mai greu să acoperi aceste goluri cu business nou.

Evoluția structurii pieței de asigurări generale



Evoluția structurii pieței de asigurări de viață



Clasamente în continuă mișcare

Topul companiilor de asigurări, după primele șase luni ale anului 2014, în funcție de veniturile din prime realizate pe segmentul asigurărilor generale, este deschis de Allianz Tîriac, cu o cotă de piață de 13,8%. Pe locul secund se află Astra Asigurări, cu o cotă de piață de 12,4%, în timp ce ultima treaptă a podiumului a fost adjudecată de Omnisig VIG, cu o cotă de piață de 12%. Pozițiile 4 și 5 au fost ocupate de Carpatica Asig și Groupama Asigurări, acestea dimensionând cote de piață apropiate, de 9,6% și respectiv 9,5%.

În cazul pieței asigurărilor de viață, se poate observa o concentrare mult mai mare. Astfel, prima poziție este deținută de ING Asigurări de Viață, cu o pondere de 38%. Pe locul secund se află Metropolitan Life, cu o cotă de piață de 16,5%, în timp ce pe poziția a treia se găsește BCR Asigurări de Viață VIG, cu o cotă de piață de 9,4%. Aceste cote de piață relevă un grad mare de concentrare. Indicele Hirschman-Herfindahl, calculat prin însumarea pătrărilor cotelor de piață ale companiilor dintr-un anumit domeniu, are o valoare de aproape 2.000 de puncte.

Profitabilitate îndelung așteptată

Potrivit datelor publicate de Autoritatea de Supraveghere Financiară, la finele primului semestru al anului

EVOLUȚIA PRIMELOR BRUTE SUBSCRISE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ			
	S1 2014 (mil.lei)	S1 2013 (mil.lei)	Evoluție (%)
Tradiționale	511	535	-4.5%
Unit Linked	222	294	-24.4%
Altele	46	36	25.2%
Total asigurări de viață	779	866	-10.0%

Sursa: ASF

rezultatul net agregat al companiilor de asigurări a fost o pierdere de 54,3 milioane lei, ceva mai mare față de cea înregistrată după primele șase luni ale anului trecut. Potrivit reglementatorului pieței, 16 companii au înregistrat profit, valoarea cumulată a acestuia fiind de aproximativ 165 milioane lei, iar 21 de companii au încheiat semestrul cu pierdere, valoarea acesteia fiind de aproximativ 219 milioane lei.

Discuțăm însă despre rezultatele aferente conturilor netehnice, cel mai probabil pierderile din conturile netehnice fiind mai

mari. Mai mult, cel mai probabil, plusurile vin din zona companiilor de asigurări de viață. Totuși, dacă excludem influența rezultatului Astra de la finele anului trecut și luăm în calcul rezultatele individuale ale principalilor jucători la finele primului semestru din 2014, cred că se poate discuta despre o tendință de profitabilizare a industriei autohtone a asigurărilor. Nu de alta, dar vom înregistra în curând zece ani de rezultat netehnic negativ și tot mai mulți acționari se gândesc de două ori înainte de a aproba noi infuzii de capital pentru suportul solvabilității.

Să vedem însă cum a evoluat daunalitatea. Potrivit ASF, la finele primelor șase luni ale acestui an, rata brută a daunei aferentă activității de asigurări generale a fost de 69%, în scădere cu 2,6 pp față de finalul anului 2013. Ce-i drept, după primul trimestru al acestui an se atinsese o rată a daunei de 75%, pe fondul majorării daunalității segmentului RCA, însă acțiunile luate de companii au reușit să reînscie daunalitatea pe un trend descendent.

Evoluția gradului de intermediere prin brokeri



Astfel, după primul semestru, rata daunei atașată segmentului RCA a fost de 90%, cea consemnată de clasa Casco a fost de 83%, iar daunalitatea categoriei asigurărilor de incendiu și calamități naturale a fost de 28%. Chiar dacă daunalitatea RCA s-a redus pe parcursul ultimelor luni, nu trebuie uitat că dauna medie atașată acestui segment a crescut cu 16% față de perioada similară a anului trecut, depășind pragul de 1.500 euro, în timp ce prima medie a crescut cu mai puțin de 1%. Ori, în aceste condiții, va fi destul de dificil de menținut sub control daunalitatea zonei RCA.

Mai mult, date fiind inundațiile din prima parte a anului, creșterea ratei daunei aferentă clasei asigurărilor de incendiu și calamități naturale nu trebuie să mai mire pe nimeni. Desigur, valoarea de 28% poate părea mică, însă pe acest palier mai importantă este rata cheltuielilor, cu o valoare ce o depășește cu mult pe cea a daunalității. Și să nu mai discutăm despre costul de reasigurare. În plus, scad și veniturile din prime, dată fiind introducerea obligatorie a franșizei PAD. Dacă luăm în calcul toate aceste aspecte, ne putem aștepta ca până la finele anului rata daunei să depășească pragul de 30%.

Intermedierea atinge noi cote

Primele brute subscrise intermediare de brokeri aproape au atins 2,2 miliarde lei, în creștere cu 10,7% față de perioada similară a anului trecut. În cazul asigurărilor de viață, gradul de intermediere este de doar 7%, în timp ce în cazul asigurărilor generale, gradul de intermediere a fost de 67%. Practic, într-un an de zile, gradul de intermediere al brokerilor pe segmentul asigurărilor generale a crescut cu peste 10 pp. Este un nou record, iar trendul ascendent pare să nu se oprească aici.

Din cele 2,14 miliarde lei venituri din prime intermediare din asigurări generale, aproape jumătate vin din RCA, 26% din Casco și restul din celelalte clase de asigurări non motor. Vedem astfel un nou record. Brokerii au intermediat în primele șase luni ale anului 2014 peste 75% din primele RCA. De asemenea, au intermediat aproape două treimi din primele Casco. Un grad de intermediere de doar 35% se observă pe segmentul non auto. În ceea ce privește veniturile acestora, putem discuta despre un

EVOLUȚIA RATEI BRUTE A DAUNEI, PE CLASE DE ASIGURĂRI GENERALE				
	RD la 30 sep 2013	RD la 31 dec 2013	RD la 31 mar 2014	RD la 30 iun 2014
RCA	69%	88%	97%	90%
Casco	89%	89%	86%	83%
Incendiu și calamități naturale	21%	25%	25%	28.1%
Asigurări generale	61%	71.6%	75.0%	69.0%
Sursa: ASF				

comision mediu, calculat atât pentru asigurări generale, cât și viață, de aproximativ 18%.

Să revenim însă la gradul de intermediere al brokerilor pe segmentul RCA, de 75% după primele șase luni ale anului 2014. Cel mai probabil, până la finalul acestui an, vor fi o serie de proiecte de modificare a legislației RCA. De departe, cea mai aprig dezbătută parte este cea

a limitării comisiunilor pentru polițele RCA la 10% și evidențierea acestora pe poliță. Măsura imitării comisionului a mai fost aplicată în trecut, însă efectele nu au fost cele scontate. Susținătorii speră ca prin această măsură să reducă rata combinată a segmentului RCA, iar protestatarii consideră că o intervenție de asemenea factură într-o piață liberă nu va face altceva decât să strice echilibrul cerere-ofertă.

Ce-i drept, limitarea comisionului va reduce rata combinată, însă cu doar câteva puncte procentuale. Este suficient? Desigur că nu. Dar poate fi un început. Bănuiesc că sunt alte minți luminate ce pot evalua mult mai corect efectele limitării comisionului. Singurul nostru comentariu face referire la atenția la detalii. S-a discutat mult despre cum afectează această măsură activitatea brokerilor și cum se va transfera business-ul spre agenți. Totuși, proiectul de normă menționează limitarea comisionului la intermediari, deci atât brokerii, cât și agenții vor avea comisionul limitat, în cazul în care acest proiect de normă va fi aprobat.

Este extrem de important ca toate deciziile ce vor fi luate să fie acceptate și înțelese de toate părțile și, mai mult, să nu afecteze interesele asiguraților. Până la urmă trebuie găsit un punct de optim. Este clar că valoarea primei medii, de aproximativ 110 euro, nu este suficientă pentru a acoperi pierderile asiguraților pe acest segment. Pe de altă parte, sunt necesare eforturi suplimentare din partea asiguraților pentru a reduce cheltuielile de administrare. Nu trebuie uitate nici măsurile în direcția creionării unui ghid al despăgubirilor pentru vătămări corporale, care să creeze transparență și predictibilitate. Nu în ultimul rând, este nevoie de identificarea unei soluții prin care cheltuielile de achiziție să se reducă. Doar acționând pe toate aceste planuri este posibil să asistăm la o rată combinată în apropierea pragului de 100%.

TOP 10 COMPANII ÎN FUNCȚIE DE PBS ASIGURĂRI GENERALE		
	S1 2014 (mil.lei)	Cota de piață (%)
Allianz Tîriac	441.7	13.8%
Astra Asigurări	397.6	12.4%
Omniasig VIG	383.4	12.0%
Carpatica Asig	305.2	9.6%
Groupama Asigurări	304.1	9.5%
Asirom VIG	237.6	7.4%
Euroins	222.4	7.0%
Uniqa Asigurări	212.4	6.6%
City Insurance	189.0	5.9%
Generali Romania	186.0	5.8%
Sursa: ASF		

TOP 10 COMPANII ÎN FUNCȚIE DE PBS ASIGURĂRI DE VIAȚĂ		
	S1 2014 (mil.lei)	Cota de piață (%)
ING Asigurări de Viață	296.0	38.0%
Metropolitan Life	128.7	16.5%
BCR Asigurări de Viață VIG	73.3	9.4%
Allianz Tîriac	49.7	6.4%
Asirom VIG	49.6	6.4%
Generali România	41.1	5.3%
BRD Asigurări de Viață	38.9	5.0%
Grawe România	24.2	3.1%
Groupama Asigurări	20.0	2.6%
Signal Iduna Asigurări de Viață	13.3	1.7%
Sursa: ASF		

Cătălin Banu / Ortansa Moise

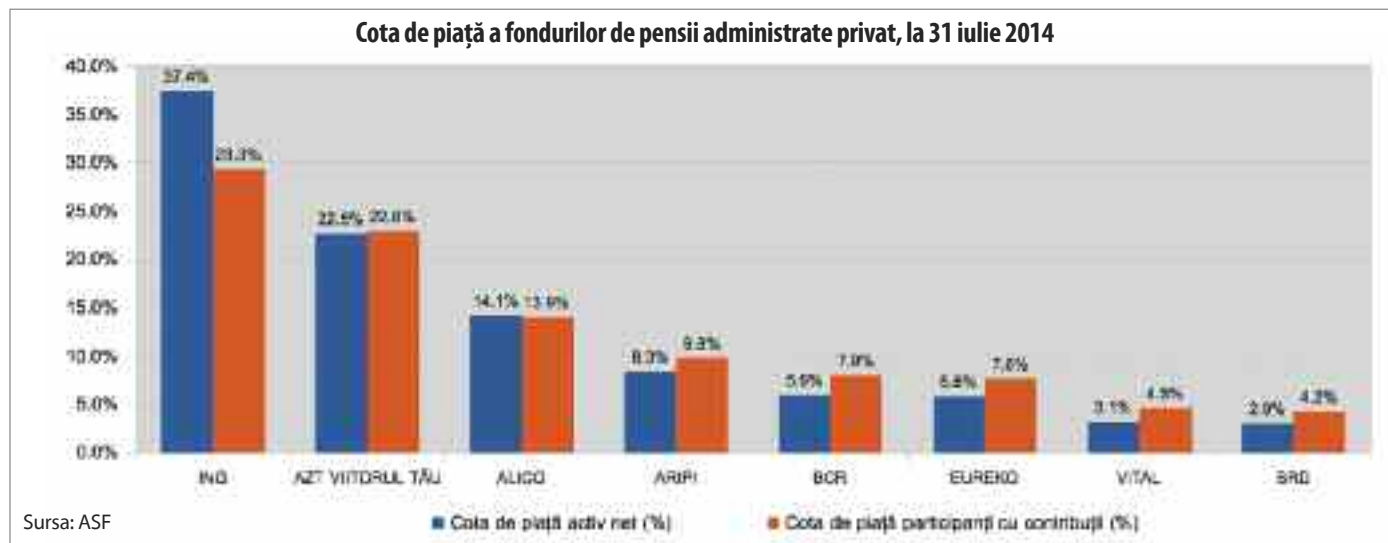
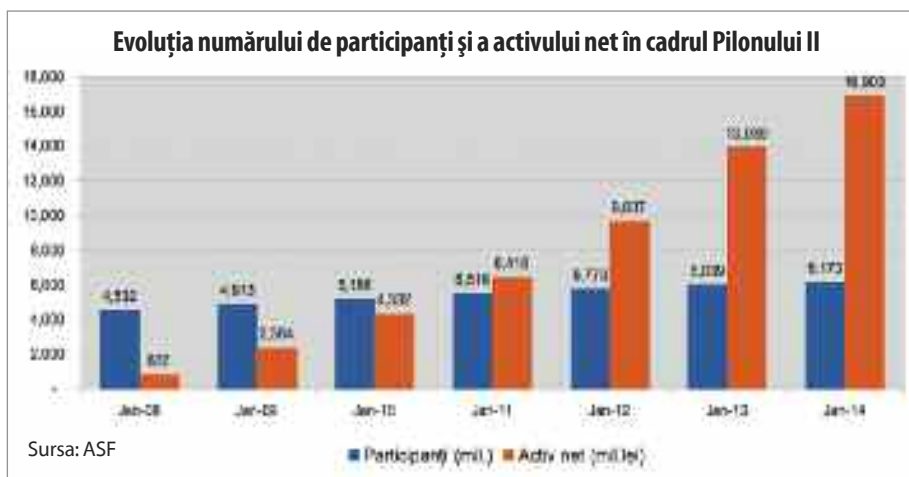
INDUSTRIA FONDURILOR DE PENSII

Coloșii din umbră

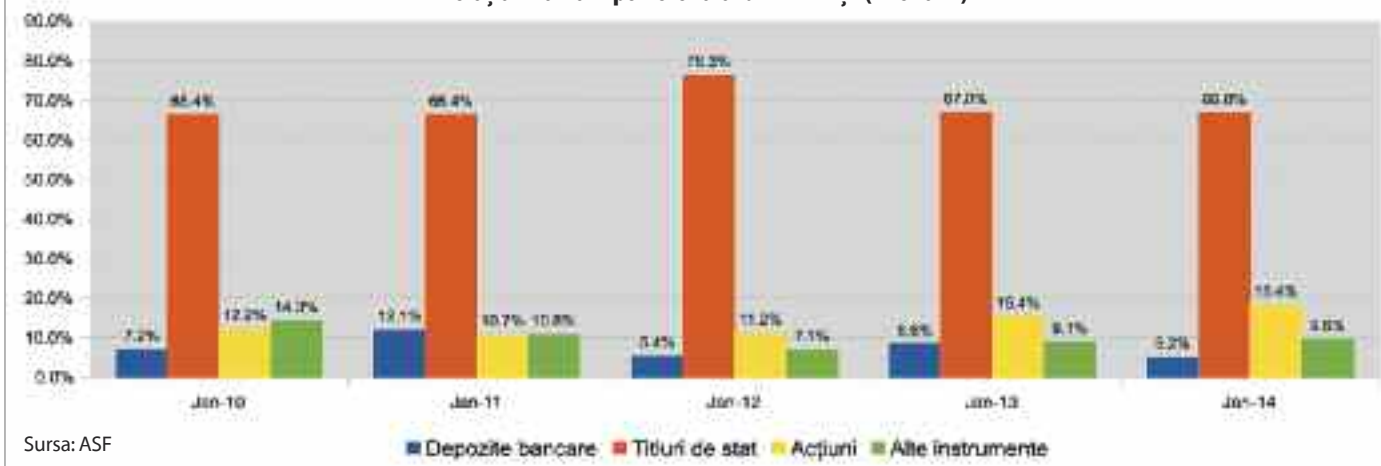
Exceptând campaniile inițiale de aderare și câteva momente cheie, în care diverși decidenți au încercat să aducă modificări legislației în vigoare, fondurile de pensii administrate privat și fondurile de pensii facultative s-au dezvoltat mai degrabă într-o umbră mediatică. Ceea ce până acum s-a dovedit a fi o strategie câștigătoare, cel puțin pentru Pilonul II. Potrivit datelor Autorității de Supraveghere Financiară, la finele lunii iulie 2014, cele două categorii de fonduri cumulau un activ net de 17,84 miliarde lei, în creștere cu aproape 21% față de finele anului trecut. Luând în calcul intrările care au loc lunar, cel mai probabil, până la finele anului, activul net agregat se va apropia de 20 miliarde lei.

Când discutăm despre fondurile de pensii trebuie să menționăm că aproape 95% din activul net total este dimensionat de fondurile de pensii administrate privat, respectiv de Pilonul II. Iar procentajul este puțin probabil să se reducă în viitorul apropiat.

La finele lunii iulie 2014, fondurile de pensii administrate privat cumulau un activ net de 16,9 miliarde lei, iar în evidențele acestora figurau aproximativ 6,17 milioane de participanți. Pe parcursul acestui an, peste 135.000 de persoane au intrat în sistem, însă foarte puțini au optat pentru un fond, majoritatea fiind distribuți aleatoriu în cadrul loteriilor lunare. Existența unui procent foarte mic de participanți care optează voluntar pentru un fond de



Evoluția structurii portofoliului de investiții (Pilonul II)



pensii administrat privat este un efect al mediatizării reduse. Dar până la urmă, indiferent de fondul ales, este nevoie de un timp îndelungat pentru a ști dacă decizia a fost una bună sau mai puțin bună. Ori, există posibilitatea transferării între fonduri, fără cost, dacă trece o perioadă de peste doi ani de la aderarea la fondul respectiv.

Reîntorcându-ne la numărul participanților, trebuie spus că din cele aproximativ 6,17 milioane persoane, pentru aproape 175.000 nu s-a virat nicio contribuție, respectiv au sold zero. Discutăm astfel despre aproape 5,99 milioane participanți pentru care s-a virat cel puțin o contribuție la sistemul de pensii administrat privat. Dar analiza nu trebuie să se oprească aici. Mult mai importantă este ponderea celor care contribuie lunar la sistemul de pensii administrat privat.

Astfel, în luna de referință mai 2014 s-au virat contribuții pentru 60,5% dintre participanți. Acest procentaj, cu mici modificări, a fost consemnat pe tot parcursul anului 2014. Privind în urmă, putem vedea cum începând cu al doilea semestru al anului 2009, procentajul participanților pentru care au fost virate contribuții în luna respectivă a coborât sub pragul de 70% și și-a continuat ulterior trendul descendent până spre 60%. Aceste valori sunt extrem de importante, întrucât, dată fiind dimensiunea acestor vehicule, relevă cu acuratețe problemele prezente în economie.

În luna iulie 2014 au fost virate către fondurile de pensii administrate privat contribuții în cuantum de aproape 325 milioane lei (pentru luna de referință mai 2014). Începând cu 2014, cota de contribuție este de 4,5% din salariul

brut, aceasta continuând să crească cu 0,5 pp în fiecare an, conform calendarului. Până în prezent, într-un singur an cota a fost înghețată. Potrivit legislației în vigoare, această cotă trebuie să crească cu 0,5 pp pe an, până când procentul ajunge la 6%. Revenind la contribuții, discutăm despre o medie lunară în 2014 de 325 milioane lei, ceea ce înseamnă că până la finele anului, fondurile de pensii administrate privat vor mai primi viramente de 1,6 miliarde lei.

În urma fuziunilor și achizițiilor, pe piața fondurilor de pensii administrate privat au mai rămas opt fonduri. La data de 31 iulie 2014, topul era condus de ING cu o cotă de piață de 37,4% din activul total și una de 29,3% din numărul de participanți cu contribuții. Pe locul secund s-a clasat AZT Viitorul Tău, cu o pondere de 22,5% din activul total și una de 22,8% din numărul de participanți. Cea de-a treia poziție în clasament aparține Alico, cu o cotă de 14,1% în activul net, respectiv 13,9% în numărul de participanți.

Vehicule investiționale de calibru

Spuneam că, până la finele anului, activul net agregat al fondurilor de pensii administrate privat poate ajunge la 18,5 miliarde lei, iar anul următor va consemna și trecerea pragului de 5 miliarde euro. În aceste condiții, vedem cum de la un an la altul, fondurile de pensii administrate privat devin din ce în ce mai mult contraparte la clasicele fonduri de investiții și se transformă în piloni de susținere ai economiei românești.

La finele lunii iulie 2014, fondurile de pensii administrate privat aveau investite două treimi din activul total în titluri de stat, fapt ce susține calitatea acestor vehicule investiționale de piloni de susținere ai economiei autohtone. Un procent de 5,2% din activul total era investit în depozite bancare și 5,7% din activul total era investit în obligațiuni, fie ele municipale, corporative sau supranaționale. Vedem astfel cum aproape 80% din activul total este investit în instrumente cu grad de risc redus. Dar, poate mai important, poate fi observată o ușoară creștere a ponderii acțiunilor, la finele lunii iulie 2014, aceasta fiind de aproximativ 18,4%.

De altfel, o astfel de structură investițională se potrivește perfect acestui tip de vehicule investiționale, care trebuie să aibă în vedere siguranța plasamentelor, dar trebuie de asemenea să fructifice termenul lung pe care îl are la dispoziție politica investițională. La un moment dat, când activele vor crește mai mult, iar în conturile participanților se vor strânge sume care să îi facă pe aceștia să conștientizeze cu adevărat importanța fondurilor de pensii administrate privat, acest tip de strategie se va dovedi câștigătoare.

Așa cum spuneam, fondurile Pilon II aveau investite în acțiuni aproximativ 3,1 miliarde lei la finele lunii iulie 2014, respectiv 18,4% din activul total. Menținând această pondere și aplicând-o la valoarea medie a viramentelor lunare, observăm că în fiecare lună aproape 60 milioane lei iau calea burselor. Cu cât această sumă va crește pe parcursul anilor, cu atât mai puțin volatilă va fi Bursa de la București.

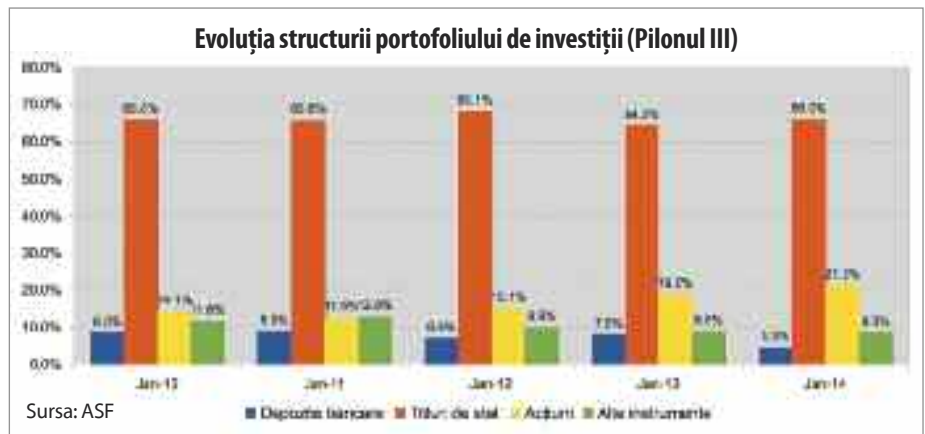
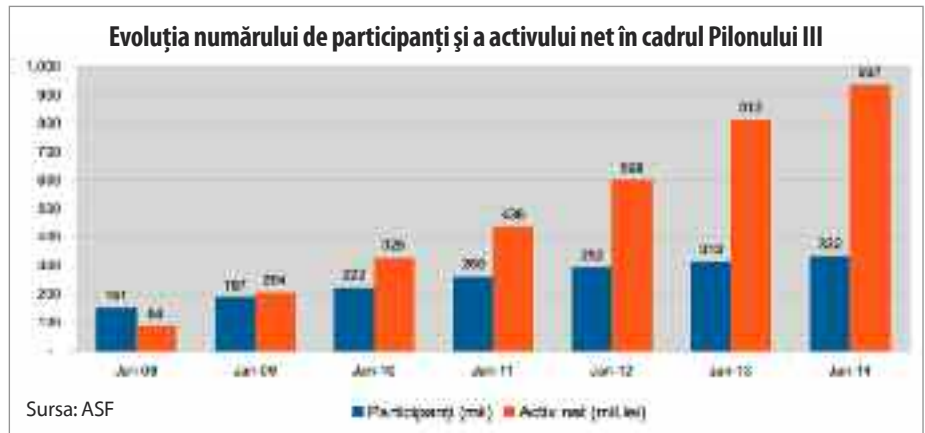
Fondurile de pensii facultative, în căutarea publicului

Dacă în cazul fondurilor de pensii administrate privat lucrurile merg din ce în ce mai bine, în cazul fondurilor de pensii facultative nu a fost găsită încă soluția optimă pentru dinamizarea acestei categorii. După aproape șapte ani, numărul participanților la Pilonul III este de 0,33 milioane, iar activul net nu a depășit încă un miliard de lei. Mai mult, aceste valori ar fi fost mai mici în lipsa deciziilor multor angajatori de a oferi acest beneficiu în pachetul de beneficii oferit angajaților. Spre exemplu, în luna iulie 2014, 61% dintre contribuțiile virate au venit de la angajatori.

La data de 31 iulie 2014, clasamentul fondurilor de pensii facultative este deschis de ING Optim, cu o cotă de piață de 36,7% din activul net și de 32% în funcție de numărul de participanți. Pe locul secund se află BCR Plus, cu o cotă de piață de 16,2% în activul net, respectiv 27,8% în numărul de participanți, în timp ce ultima treaptă a podiumului era ocupată de AZT Moderato.

În ceea ce privește structura plasamentelor, aceasta nu diferă foarte mult de cea înregistrată în cazul fondurilor de pensii administrate privat. La finele lunii iulie 2014, 66% din activul total era investit în titluri de stat, 4,3% în depozite bancare și 7,1% în obligațiuni. Discutăm astfel tot despre investiții de aproape 80% în instrumente cu grad de risc redus. Categoria acțiunilor acoperea aproximativ 21,2% din activul total, o pondere ceva mai mare față de Pilonul II.

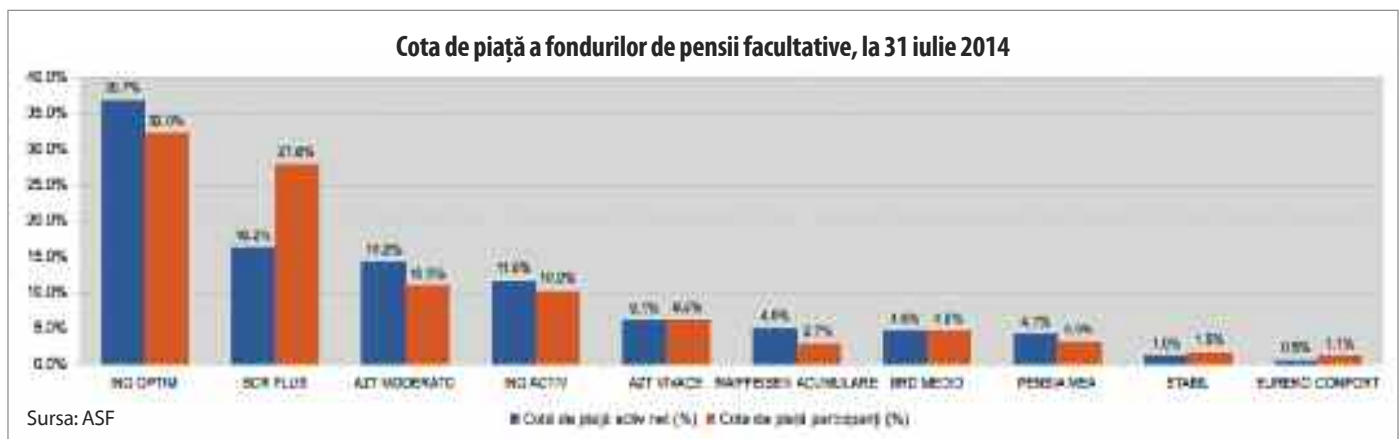
Poate că acel con de umbră mediatică, de



care discutăm în debutul articolului, își manifestă pe acest palier efectele negative. Mulți români încă nu conștientizează nevoia economisirii într-un fond de pensii facultative, considerând că Pilonul II este suficient. Poate că nu ar fi rău, la un moment dat, să se facă anumite calcule matematice pentru a evidenția, aproximativ desigur, care ar fi pensiile pe care un participant le-ar primi din sistemul public și

din Pilonul II și cât ar reprezenta acestea din venitul actual. Ar fi suficiente pentru a menține, să spunem, 75% din nivelul de trai curent? Știu că legislația nu permite efectuarea unor astfel de calcule, dar cred că tocmai evidențierea vidului de economisire ar putea suscita interesul pentru fondurile de pensii facultative.

Cătălin Banu / Ortansa Moise



PIAȚA ENERGIEI, O PIAȚĂ FIERBINTE

Românii nu vor fi afectați dacă apare o criză a gazelor

România nu ar avea nicio problemă în perioada de iarnă, chiar dacă Gazprom ar opri în totalitate livrările de gaze și iarna ar fi extrem de dificilă, a declarat ministrul delegat pentru Energie, Răzvan Nicolescu.

Declarația ministrului Energiei vine pe fondul temerilor privind o eventuală întrerupere a livrărilor de gaze naturale din Rusia pe timpul iernii, în contextul conflictului din Ucraina. După ce Uniunea Europeană a instituit noi sancțiuni la adresa Rusiei (care prevăd printre altele blocarea finanțării datoriei pentru Rosneft, Transneft și filiala petrolieră a Gazprom – Gazprom Neft), Gazprom a transmis Transgaz că livrările de gaze către România vor fi reduse cu 5% în următoarele trei zile, fără să explice motivele pentru scăderea volumelor. A urmat anunțul unei reduceri cu 10% și apoi anunțul că volumele de gaz destinate României nu vor scădea.

Ministrul delegat pentru Energie a catalogat atitudinea Gazprom drept un joc de-a „uite reducerea, nu e reducerea” prin care se încearcă să se transmită o stare de neliniște în unele țări europene, joc ce ar putea continua în săptămânile următoare.

„Cred că trebuie să începem să ne obișnuim cu această situație în săptămânile care vor urma. Cantitățile sunt absolut nesemnificative și nu există niciun fel de risc pentru perioada de iarnă, chiar dacă furnizarea s-ar opri de tot până la primăvară și chiar dacă va fi o iarnă extrem de dificilă”, a spus Nicolescu.

Ministrul a subliniat că speră ca energia să nu fie folosită ca armă politică, pentru că cei care ar face asta ar avea de pierdut. „Din fericire pentru noi, aceste lucruri nu au efecte. Cei care fac astfel de jocuri vor pierde mult pe termen mediu și lung, pentru că imaginea de furnizor de energie de încredere (...) este discutabilă având în vedere ce se întâmplă în ultimele zile”, a continuat Nicolescu.

Ministrul a mai spus că România are suficiente stocuri de gaze pentru perioada de iarnă, iar importurile de gaze rusești sunt nesemnificative, astfel încât sistarea livrărilor de gaze rusești nu va avea efecte asupra consumatorilor.

Importul de gaze din Rusia este aproape nesemnificativ – aproximativ 0,2 milioane de



„Avem rezerve importante de păcură, astfel încât unele centrale să treacă de pe consumul de gaz pe cel de păcură. În plus, avem un grad important de umplere al lacurilor de acumulare, deci suntem pregătiți să depășim orice situație poate apărea.”

Răzvan Nicolescu, Ministru delegat pentru Energie

metri cubi pe zi, în condițiile în care avem o producție de aproximativ 31 de milioane de metri cubi, iar consumul României este în jurul cifrei de 16 milioane de metri cubi.

Cresc rezervele

Statele est-europene au început să își suplimenteze stocurile de gaze naturale, iar presa internațională a arătat că România este unul dintre puținele state din regiune care își poate asigura majoritatea necesarului de gaze din producția internă.

Deși gradul de dependență al țărilor est-europene de importurile de gaze din Rusia variază de la stat la stat, per total, regiunea se bazează mai mult pe livrările Gazprom decât economiile din vestul Europei.

Dacă Republica Cehă și Polonia au suficient spațiu de înmagazinare a gazelor naturale, Serbia, ale cărei depozite au o capacitate de doar 450 milioane de metri cubi de gaze, ar putea să ceară guvernului ungar să înmagazineze o cantitate suplimentară de până la 200 de milioane de metri cubi, potrivit ministrului Energiei sârb, Aleksandar Antic, citat de Bloomberg.

Slovacia a anunțat că își va extinde rețeaua de depozite pentru a înmagazina cantități suplimentare de gaze, Bulgaria și Serbia rămânând printre cele mai vulnerabile state în cazul în care Gazprom ar decide sistarea livrărilor, în contextul în care își asigură aproape integral necesarul de gaze din Rusia, via Ucraina.

Cel mai bine stă Lituania, ale cărei rezerve de

gaze sunt suficiente pentru a acoperi necesarul de consum până în decembrie, când este preconizată inaugurarea unui nou terminal de gaze naturale lichefiate.

România și-a crescut deja capacitatea de înmagazinare, Romgaz anunțând la începutul lunii septembrie creșterea capacității de înmagazinare cu o sută de milioane metri cubi a depozitului de gaze de la Urziceni, în urma unei investiții de 27 milioane de euro.

Capacitatea totală a depozitului de la Urziceni, care era de 250 milioane metri cubi, a crescut în urma investiției la 360 de milioane de metri cubi – un plus de circa 40%.

Depozitul opera, înainte de investiții, cu un milion de metri cubi/zi la injecție și 2,5 milioane de metri cubi/zi la extracție. În urma investiției realizate, depozitul va opera cu 2,5 milioane de metri cubi/zi la injecție și cu 4 milioane de metri cubi/zi la extracție.

„Crește capacitatea de stocare cu 100 milioane metri cubi și cea de extracție în perioada iernii cu 2,4 milioane metri cubi. Pentru la iarnă vom stoca 2,5 miliarde metri cubi, față de cât a stabilit ANRE, adică 1,7 miliarde metri cubi (...) Avem rezerve importante de păcură, astfel încât unele centrale să treacă de pe consumul de gaz pe cel de păcură. În plus, avem un grad important de umplere al lacurilor de acumulare, deci suntem pregătiți să depășim orice situație poate apărea”, a declarat Răzvan Nicolescu, prezent la inaugurarea investiției Romgaz.

Oana Voinea

CRONICA FALIMENTULUI

Sistemul bancar din Bulgaria încă sângerează

A fost o vară fierbinte pentru sistemul bancar de la sud de Dunăre. Iar arșița s-a simțit destul de puternic și peste granițe: chiar dacă pârjolul a fost limitat în interior, fiorii au cuprins întregul sistem bancar european.

Iată un scurt review al evenimentelor având ca subiect Corporate Commercial Bank, așa cum a apărut în paginile ziarelor de la sud de Dunăre. Bulgaria a fost în pragul unei crize bancare după atacul deponenților asupra celor două bănci mari, a treia și a patra ca mărime din țară. Aceasta a generat un întreg flux de comentarii, opinii și poziții.

La mijlocul lunii iunie au apărut în presă o serie de articole, emailuri și SMS-uri care ridicau semne de întrebare cu privire la solvabilitatea unora dintre cele mai mari bănci bulgărești.

Spre sfârșitul lunii iunie a început o acțiune colectivă a contribuitorilor KTB și Fibank de a-și retrage economiile, în ciuda faptului că Guvernul și Comisia Europeană comunicaseră siguranța financiară a acestora.

În 20 iunie, Banca Națională a Bulgariei (BNB) a decis să închidă toate operațiunile băncii Corpbank, chiar înainte de a purta negocieri cu acționarii săi, aceasta fiind o practică standard. Clienții au retras 800 de milioane de leva (400 milioane euro), la o săptămână după ce a patra bancă din țară a fost plasată sub supraveghere specială, de către Banca Națională a Bulgariei. Corpbank nu mai funcționează din data de 21

iunie 2014, când BNB și-a asumat supravegherea băncii.

În 29 iunie, poliția din Bulgaria a reținut cinci bărbați suspecți de atacul informațional organizat împotriva sistemului financiar al Bulgariei, procuratura eliberând trei, din lipsa dovezilor care să le ateste vinovăția.

Banca Națională a Bulgariei a transmis un comunicat de presă în 30 iunie, în care declara: „Conform datelor disponibile, tensiunile cauzate de atacul criminal organizat împotriva unor bănci bulgare au fost deja depășite la sfârșitul zilei. Ca urmare a măsurilor luate, sectorul bancar din Bulgaria a revenit la funcționarea sa normală”.

Se pare însă că spiritele au fost calmate, în timp ce deponenții băncii își retrăgeau bani din Fibank, de impresionantul ajutor financiar de 1,7 miliarde de euro aprobat de Comisia Europeană.

Acțiunile Fibank, banca listată la Bursa din Sofia, au recuperat până în 30 iunie pierderile de 25% suferite în timpul atacului deponenților, iar indicele Sofix al bursei bulgare a urcat la începutul lunii septembrie cu aproape 6 procente.

În data de 12 august, președintele Bulgariei, Rosen Plevneliev, a declarat că „Banca va rămâne închisă cel puțin până în luna octombrie, timp în

care firmele internaționale de audit vor analiza bilanțul său”.

Consiliul de Experți în Consultanță, grupul bulgar de reprezentanți ai mediului de afaceri, a propus o listă de măsuri de salvare a creditorului în insolvență, care nu ar aduce prejudicii contribuabililor. Consiliul a fost stabilit de către reprezentanții ai angajatorilor, sindicatelor și finanțatorilor, la începutul lunii august, pentru a propune o soluție echilibrată pentru viitorul Corporate Commercial Bank (KTB) și filiala sa, Victoria Bank, deținută în totalitate. Precizând că pierderile directe pentru clienții KTB și pierderile indirecte pentru economia Bulgariei ale grupului bancar aflat în insolvență vor depăși cu mult estimările cele mai pesimiste, Consiliul a declarat că nu vede nici o dovadă de necontestat pentru iminenta lor insolvență și consideră că acestea pot fi salvate, iar activitatea poate continua. Costul planului de salvare ar putea fi acoperit cu ajutorul capitalului propriu al băncii, rezervele acumulate, provizioanele pentru pierderi retrase din circuitul agricol la KTB, precum și fondurile care aparțin deținătorilor de obligațiuni și deponenților neprotejați de Legea privind depozite bancare de garantare. Opțiunile de salvare a celui de-al patrulea cel mai mare creditor din Bulgaria includ exprimarea unei cereri către acționarii KTB de a majora capitalul și de a crește lichiditatea fără a aștepta pentru o estimare exactă a deficitului. O altă opțiune este de a propune Fondului de Asigurare a Depozitelor de Stat sau instituțiilor financiare de încredere de a subscrie o parte din majorarea capitalului băncii. KTB ar mai putea fuziona cu o altă bancă, căreia i s-ar atribui sarcina de restructurare și reabilitare KTB. Extinderea unui împrumut sindicalizat de numerar, ce include un împrumut guvernamental cu norme europene, ar fi o altă variantă de redresare.

Lelia Huidumac / Georgeta Clinca



INVESTIȚIA ÎN VIITOR

BCR se menține aproape de tinerii de valoare

Banca Comercială Română și Universitatea de Vest din Timișoara au semnat un parteneriat instituțional strategic pentru promovarea valorilor comune pe o perioadă de doi ani. Scopul acestei colaborări este creșterea competențelor practice ale studenților și dezvoltarea unui cadru mai larg pentru dezvoltarea personală și profesională a studenților.

Primul proiect important este dezvoltarea unui masterat de banking în cadrul UVT, susținut de BCR. În cadrul acestui program studenții vor căpăta, pe lângă cunoștințele teoretice, și competențe practice, din interacțiunea cu specialiștii băncii și din programele de practică în companie.

„Pentru Banca Comercială Română, sprijinirea educației și a valorilor românești a devenit o direcție strategică, conștienți fiind că astfel vom putea sprijini formarea viitorilor profesioniști, a oamenilor de elită care vor remodela societatea în bine, printr-o cultură bazată, în primul rând, pe valori. Suntem onorați să fim alături de instituții care îi pregătesc pe cei care urmează să fie viitorul acestei țări, instituții care pot transforma în realitate speranța de mai bine. Considerăm că asocierea dintre Banca Comercială Română și Universitatea de Vest din Timișoara, două instituții de prestigiu din România, este un pas important în demersul nostru de susținere a generațiilor viitoare, a valorilor de care avem nevoie”, a declarat Marina Roman, Director Zonal Retail BCR.

Parteneriatul dintre BCR și UVT a fost dezvoltat cu scopul principal de a crea proiecte care să ajute la dezvoltarea abilităților practice ale studenților pentru o mai ușoară integrare a ace-



„O parte importantă a eforturilor noastre la Universitatea de Vest se concentrează pe dezvoltarea relației cu mediul de afaceri. Câștigați de pe urma acestor parteneriate sunt atât studenții, prin dezvoltarea de competențe practice, cât și angajatorii, printr-o bază de selecție pliată pe necesitățile lor.”

Prof. univ. dr. Marilen Pirtea,
Rectorul Universității de Vest din Timișoara

tora în piața muncii, însă urmărește și creșterea competitivității la nivel internațional prin adaptarea curriculumului la piața actuală și la nevoile ei.

Pe parcursul acestei colaborări, urmează să se dezvolte stagii de practică anuale pentru studenții, iar angajații BCR vor participa la cursurile, conferințele și dezbaterile organizate de Universitate și vor încerca să fie mentori pentru studenții Facultății de Economie și Administrarea Afacerilor, ceea ce urmărește creșterea gradului de angajabilitate a studenților timișoreni în mediul bancar.

„O parte importantă a eforturilor noastre la Universitatea de Vest se concentrează pe dezvoltarea relației cu mediul de afaceri. Câștigați de pe urma acestor parteneriate sunt atât studenții, prin dezvoltarea de competențe practice, cât și angajatorii, printr-o bază de selecție pliată pe

necesitățile lor. Pregătim astfel tineri care cunosc cerințele pieței muncii și oferim companiilor resurse umane de înaltă calitate. Parteneriatul cu BCR este unul puternic, iar împreună cu ei și cu ceilalți reprezentanți ai lumii de afaceri venim în mod constant cu măsuri ancorate în realitate, în ceea ce studenții și mediul socio-economic au nevoie. Parteneriatul cu BCR există deja de o bună perioadă de timp, cu implicare consistentă în numeroase acțiuni. Ambele părți beneficiază de o receptivitate ridicată la proiecte comune, un exemplu bun fiind aportul important adus în organizarea evenimentelor UVT 70”, a declarat prof. univ. dr. Marilen Pirtea, Rectorul Universității de Vest din Timișoara.

Ortansa Moise





The Cloud is **Working** For less.

EFICIENTIZAREA costurilor de **BUSINESS**.

Cu ajutorul Cloud Computing costurile scad. Investiția și întreținerea infrastructurii sunt minimizate. Cheltuielile suplimentare, precum cele pentru electricitate, personal și logistică sunt, de asemenea, reduse substanțial. Efcientizarea costurilor ICT este doar o modalitate prin care Cloud Computing poate ajuta un business.

Află mai multe despre GTS Virtual Hosting pe GTSworkingworld.com

Cere o ofertă la 0312 200 200 sau pe sales@gts.ro



for the **WORKING WORLD**

**“SĂ VEZI PÂNĂ DEPARTE
E CEVA, SĂ AJUNGI
ACOLO ESTE ALTCEVA”**

C. Brancuși

**LUCRURILE BUNE DIN ȚARA
ASTA VOR DĂINUI INDIFERENT
DE VREMURILE CARE TREC
PESTE ELE.**

CEC 150 Bank

DE 150 DE ANI ÎNCREZĂTORI ÎN VIITORUL ROMÂNIEI

