

Interviu Ionuț Encescu - Head Of Products & Digital Innovatio First Bank



Cum s-a schimbat comportamentul financiar al clienților în contextul creșterii accelerate a inflației, a prețurilor și a tarifelor la utilități?

În baza datelor publicate recent de către BNR se observă o scădere de 17% a volumului creditelor de consum acordate în septembrie față de luna precedentă. Începând cu luna

mai a acestui an scăderea a fost continuă, de la lună la lună, pentru aceste tipuri de credite de consum. Deci comportamentul de ponderare a cheltuielilor pare că devine preponderent în această perioadă. De cealaltă parte, creditele ipotecare au avut un trend ascendent anul acesta, începând cu luna aprilie, apărând o divergență de trend între investițiile în cumpărarea de bunuri imobile și alte tipuri de cheltuieli pentru satisfacerea nevoilor de zi cu zi. Tarifele la utilități au condus la un interes mult mai crescut al persoanelor fizice și al companiilor pentru căutarea independenței energetice. În cea mai mare parte persoanele fizice tind să facă proiecte utilizând subvenția de până la 20.000 de lei oferită de AFM (Administrația Fondului de Mediu). Până la sfârșitul anului 2021 erau în România 14.000 de prosumatori. Dar odată cu programul Casa Verde de la sfârșitul lui 2021, în contextul în care prețurile la energie începuseră deja să crească, numărul celor care și-au dorit să devină prosumatori a explodat pur și simplu. Atunci, 44.000 de persoane fizice și-au exprimat dorința de a monta sisteme de panouri solare, depunând cerere în cadrul programului Casa Verde. Până zilele trecute fuseseră aprobate 23.000 de cereri și respinse puțin peste 1.700. Dacă se păstrează ritmul de aprobare și respingere până la concurența analizării tuturor celor 44.000 de dosare, putem ajunge în cursul anului 2023 la o creștere cu 40.000 de noi prosumatori față de nivelul de 14.000 de la sfârșitul anului 2021, o creștere de 4 ori în 2 ani. Pe zona de companii, am sesizat, de asemenea, un interes foarte crescut în această direcție a implementării de instalații de panouri solare. Dacă acum 3 ani recuperarea unei investiții în panouri solare dura 15 ani, acum durează sub 5 ani, ținând cont de costurile energiei pe care ar înlocui-o un asemenea proiect pentru o afacere. Astfel, în mod evident, mai ales pentru companii, investiția se justifică din punct de vedere economic.

Ce soluții oferă First Bank în acest sens?

Pentru a susține investiția în sisteme de panouri solare alături de persoanele fizice, avem credite de nevoi personale care pot fi utilizate fie pentru a realiza investiția 100% pe cont propriu, fără să fie nevoie de plata vreunui avans pentru a putea primi creditul, fie să

susțină persoana fizică din contribuția proprie, în cazul în care are un dosar depus la AFM. Pentru companii, intenția noastră principală a fost să informăm cât mai complet și cât mai repede clienții noștri. Astfel, evenimentele organizate de noi în cursul anului 2022 au avut foarte mare succes la clienți și potențiali clienți, iar interesul manifestat pentru astfel de proiecte a fost mare. Am susținut acest efort de informare cu un simulator de business, cât mai complet, dar ușor de înțeles, care compara cheltuielile prezente la energie cu cele generate de un asemenea proiect, putând calcula beneficiul potențial în câteva minute. Tocmai pentru a susține intenția clienților am redus marja noastră comercială aproape la jumătate față de un credit standard. De asemenea, am adaptat modelul nostru de aprobare pentru a interpreta corect creșterea îndatorării bancare a clienților, înțelegând că se înlocuiește practic o plată pentru energie cu o plată de rată, efortul financiar rămânând relativ similar pentru client. Am construit un ecosistem care oferă soluții *end to end* clienților noștri. Avem multiple parteneriate atât cu firme care realizează proiectele de panouri solare, cât și cu firme care oferă consultanță în fonduri europene, astfel încât să le oferim clienților noștri soluții complete formate din livrarea proiectului, finanțare și posibilitatea de a beneficia de fonduri europene.

Aveți în plan lansarea unor noi produse bancare în viitorul apropiat?

În mod sigur urmărim modalități cât mai bune de finanțare a cererii de eficiență și independență energetică, aceasta devenind imperativă în aceasta perioadă. În acest moment analizăm atât modalități de îmbunătățire a produselor pentru persoane fizice, cât și pe cele pentru companiile care realizează astfel de proiecte. Mai ales companiile care realizează proiecte de panouri fotovoltaice trebuie să aibă capacitatea de a cumpăra stocuri consistente și, de asemenea, de a finanța volumele mult mai mari de business din aceasta perioadă.

Cum apreciați potențialul de dezvoltare al pieței bancare din România?

Conform unei cercetări de piață IRES, realizată la cererea ARB, gradul de incluziune financiară al românilor a ajuns în vara acestui an la 68%, crescând cu 10% față de 2017. Cu toate acestea, România are încă un grad scăzut al incluziunii financiare față de media EUROZONE, unde procentul de incluziune financiară era încă din 2019 la peste 95%. Incluziunea financiară arată cât de mulți oameni dețin un cont bancar. Deci potențialul de creștere al pieței bancare din România este încă mare doar privind prin prisma alinierii treptate a societății românești la comportamentul economic al UE. Tot potrivit acestui studiu, dintre românii care dețin cont bancar, 46% folosesc în 2022 internet și mobile bankingul pentru a face plăți, față de 27% în decembrie 2021, o creștere de 70% a acestei ponderi. Persoanele fizice folosesc în proporție de 90% mobile banking, pe când firmele utilizează laptopul în mod preponderant pentru accesarea băncii. Deci românii au o deschidere în creștere față de mijloacele electronice de plată, ceea ce va accelera incluziunea financiară și implicit creșterea pieței bancare.