

Financiamento especializado supera contração da economia

Leasing, Factoring e Renting ajudam recuperação da economia portuguesa

Pág. VII



Pedro Pessoa, responsável de Renting da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, afirma

“Estado deve garantir a inclusão do renting nas alterações de políticas”

Pág. II

João Soromenho, diretor comercial da Arval, considera

“Renting continua a ser uma boa solução para empresas e particulares”

Pág. IV



Ricardo Silva, diretor comercial da LeasePlan, afirma

“Conversão do leasing e da compra direta em opções de renting vai continuar a crescer”

Pág. VI

Maurício Marques, diretor de Marketing da Locarent, afirma

“O renting é a solução do presente e do futuro”

Pág. VIII



Pedro Pessoa, responsável de Renting da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, afirma

“Estado deve garantir a inclusão do Renting nas alterações de políticas

“O Estado deve garantir a inclusão do Renting nas alterações de políticas fiscais que visam a descarbonização e os estímulos ao setor automóvel em geral”, afirma Pedro Pessoa, responsável de Renting da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting. Segundo mesmo responsável, o Renting continuará muito ativo na promoção da mobilidade e da descarbonização e a promover o desenvolvimento do setor automóvel.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Vida Económica – O renting, pela sua importância económica, deveria merecer melhor atenção do Estado?

Pedro Pessoa - As associadas da ALF têm operado não só nas fases de crescimento da economia mas também e especialmente nos períodos de dificuldades e continuam empenhadas no apoio à economia, como comprovam os crescimentos verificados. Os próximos anos serão muito exigentes, com a retoma económica, a boa aplicação dos fundos europeus, a digitalização e em particular o desafio da descarbonização. É importante que, a nível das autoridades nacionais, também seja entendida a relevância da participação em todos estes desafios do Renting, através da adaptação da burocracia inerente ao Estado, que deve acompanhar não só a desmaterialização de processos, mas também o enfoque que os agentes económicos colocam no uso face à posse tradicional, nomeadamente, de forma a não limitar o progresso da economia nem a discriminar as diferentes formas de acesso à mobilidade automóvel. O Estado deve garantir a inclusão do Renting nas alterações de políticas fiscais que visam a descarbonização e os estímulos ao setor automóvel em geral, sendo que a ALF tem procurado a via do diálogo sempre que considera oportuno.

A mobilidade automóvel é um ecossistema com diversas possibilidades e ofertas, com alterações legislativas frequentes, pelo que notamos que cada vez mais o Renting é solicitado e escolhido como uma forma das empresas e famílias pouparem tempo e recursos com a disponibilização de um automóvel moderno e sempre funcional, sem terem que se preocupar com a desvalorização deste.

O Renting continuará muito ativo na promoção desta dinâmica e a promover o desenvolvimento do setor automóvel, contribuindo para a melhoria da oferta de serviços, em benefício dos seus clientes.

VE – Como está a decorrer 2021 e quais são as previsões de resultados para o final do ano?

PP – Os números recolhidos pela ALF junto das associadas reportaram um decréscimo de 3,9% no número de viaturas adquiridas no resultado do primeiro semestre deste ano, face ao período homólogo de 2020, totalizando 12 175. Este nível de decréscimo foi bastante



“O Renting continuará a promover o desenvolvimento do setor automóvel”, afirma Pedro Pessoa.

inferior ao verificado no primeiro trimestre e enquadra-se num contexto em que o mercado automóvel no ano 2020 contraiu bastante mais que o setor do Renting. O total da frota gerida pelas Rentings manteve-se estável nas 119 mil viaturas.

A médio prazo, aguarda-se que o Plano de Recuperação e Resiliência e os fundos plurianuais imprimam maior dinamismo à economia e que o financiamento especializado não seja esquecido nas políticas públicas. No entanto, estamos ainda conservadores relativamente aos sinais de retoma na economia nacional e no setor automóvel, não só devido ao forte peso da fiscalidade neste setor em Portugal mas também devido às limitações na produção de viaturas novas que estão a afetar a oferta e que infelizmente se espera que se prolonguem durante todo o ano de 2022

Esperamos que os sinais de perda de fulgor

“Cada vez um maior número de entidades públicas investe no Renting para a gestão eficiente do seu parque automóvel”

na recuperação económica, tendo em conta o actual contexto político, não se agravem, neste último trimestre.

Renting com potencial de crescimento sustentado

VE – Continua a haver diferenças significativas nas taxas de utilização relativamente a outros países europeus?

PP – A nível europeu, ainda não foram divulgados os dados desagregados de 2021, no entanto, as taxas de crescimento e de adesão ao Renting nas frotas empresariais são superiores e, de futuro em Portugal, tudo aponta para um reforço da adesão de empresas e particulares a este setor. Os receios e riscos reais da obsolescência tecnológica e da respetiva desvalorização das viaturas usadas tornam-se irrelevantes para os utilizadores quando, no final do contrato, as viaturas retornam às Rentings.

VE – Que impacto está a ter a escassez de semicondutores?

PP – Como consequência natural e direta desta escassez de viaturas novas, as viaturas usadas têm tido uma maior procura.

O Renting, ao gerir mais de 120 mil viaturas, tem uma capacidade de se adaptar e de gerir de uma forma mais centralizada a oferta das viaturas aos seus clientes. Quer seja pelo prolongamento dos contratos enquanto as viaturas novas não chegam, quer seja pelo aconselhamento de certo tipo de viaturas adequadas com prazos de entrega mais rápidos, tem existido a capacidade de dar um maior conforto aos clientes de Renting, de forma a assegurar a manutenção da mobilidade automóvel sem quaisquer interrupções.

VE – De que forma se comporta o renting face aos desafios gerados pela mobilidade elétrica?

PP – O Renting tem sido um dos principais disseminadores da mobilidade elétrica.

O Renting facilita e transforma os desafios para os clientes em soluções fáceis de adotar, sendo importante que o Estado continue a apoiar a expansão dos postos de carregamento. É ainda de realçar que os benefícios fiscais disponíveis para as empresas que utilizem viaturas elétricas se mantêm caso recorram ao Renting.

Crescente adesão dos clientes particulares

VE – Tanto os clientes públicos como clientes particulares de que forma têm encarado a utilidade do renting?

PP – As associadas da ALF reportam uma crescente adesão dos clientes particulares, embora ainda representem um nicho relativo nos novos contratos de Renting, face às empresas. No entanto, é um segmento em crescimento e que veio para ficar. Os clientes públicos em concreto são um setor muito importante para a atividade, pela crescente adesão que vêm verificando ano após ano. Os benefícios do Renting reconhecidos pelas empresas e particulares são especialmente visíveis nas entidades públicas, particularmente quando recorrem pela primeira vez. O nível de serviço prestado pelo Renting é muito elevado e as frotas mantêm-se sempre modernas e funcionais, com uma previsibilidade de custos que permite um planeamento a médio-longo prazo. Cada vez um maior número de entidades públicas investe no Renting para a gestão eficiente do seu parque automóvel.

Protocolo para a criação de conhecimento

ALF estabelece primeiro acordo com uma Faculdade de Direito



ALF e Faculdade de Direito da Universidade Lusófona são parceiras na área do Conhecimento.

A Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) e a Faculdade de Direito assinaram, há dias um protocolo para desenvolvimento de atividades conjuntas e projetos de interesse comum, colocando à disposição dos alunos o apoio da associação por via da partilha de conhecimento e documentação sobre o financiamento especializado.

Luís Augusto, presidente da ALF, explica que “este protocolo constitui um novo passo na colaboração que a ALF tem desenvolvido com a Academia. Os alunos, docentes e investigadores da Faculdade de Direito da Universidade Lusófona podem contar com o nosso apoio na disponibilização de dados estatísticos e legislação relevante relativos ao Leasing, Factoring e Renting. Com este protocolo, cria-se um novo canal de comunicação entre estes alunos e investigadores e os nossos Associados”. O porta-voz salienta ainda que “é a primeira vez que a ALF firma um protocolo com uma Faculdade de Direito”.

José de Faria Costa, diretor da Faculdade de Direito da ULHT, considera que “a concretização deste tipo de protocolos insere-se em uma vasta política universitária que pretende solidificar o papel da Faculdade de Direito no jogo plúrimo de relações com os mais prestigiados intervenientes, tendo em vista a prossecução do nosso lema: formar juristas de corpo inteiro”.

Atividades formativas e científicas conjuntas

A parceria, firmada com a Faculdade, e que também se estende ao Centro de Estudos Avançados em Direito Francisco Suárez (CEAD) da FD-ULHT, potenciará a realização de atividades formativas e científicas conjuntas, bem como investigação científica, sobretudo entre os alunos de Mestrado e Doutoramento. A duração inicial será de quatro anos, período após o qual será reavaliada a renovação.

Este protocolo significa para a ALF um novo elo na ligação à Academia, juntando-se aos já realizados com a Faculdade de Economia da Universidade do Porto, com a Dom Dinis Business School, ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa e Católica Lisbon School of Business & Economics da Universidade Católica Portuguesa.



No Séc. XXI, ter **CARRO** é ter **RENTING**.

O Carro é hoje um bem essencial, sinónimo de liberdade, comodidade e eficiência.

No passado, ter carro implicava um conjunto de preocupações com Seguros, Manutenção, Sinistros, Inspeções e Impostos, entre outros.

Para ter Carro já não é preciso comprar todos estes problemas e preocupações. Agora, quem quer um carro compra um Serviço, com tudo incluído.

Esse Serviço chama-se Renting.

Com Renting Automóvel



O prazer de conduzir é seu

Do resto, tratamos nós.

Veja o Vídeo sobre o Serviço RENTING, através do QR Code:



(+351) 21 487 35 00
renting@locarent.pt

João Soromenho, diretor comercial da Arval, considera

Renting continua a ser uma boa solução para empresas e particulares

“O renting continua a ser, e cada vez mais, uma boa solução, e estamos absolutamente convictos de que continuará a ganhar espaço em relação ao leasing e à compra direta”, afirma João Soromenho, diretor comercial da Arval.

“Nestes tempos de incerteza, a flexibilidade, a proximidade e a confiança são fatores determinantes para que o Renting seja uma primeira opção quando comparado com outros produtos”, acrescenta.

Vida Económica – Como está a decorrer o ano para a Arval e que perspetivas têm até final do ano?

João Soromenho – Podemos afirmar que no ano 2021, e apesar de ter sido mais um ano atípico, agora devido à crise dos semicondutores, a Arval continua a aumentar a sua frota, como tem acontecido até aqui, com perspetivas de fechar 2021 com um crescimento superior ao mercado.

O presidente e CEO da Arval, Alain Van Groenendael, apresentou recentemente o nosso novo plano estratégico até 2025, o “Arval Beyond” e estamos otimistas em relação ao futuro. Continuamos com a mesma resiliência, força e confiança que nos caracterizam desde sempre e com foco na nossa transformação para nos adaptarmos aos novos desafios, nomeadamente à necessidade de acompanhar e apoiar os nossos clientes numa transição gradual para o uso de energias alternativas.

Soluções integradas de mobilidade elétrica personalizada

VE – Quando é que o mercado po-



“Continuamos com a mesma resiliência, força e confiança que nos caracterizam desde sempre”, afirma João Soromenho.

derá voltar à normalidade? E do que depende essa retoma?

JS – A indústria automóvel está a ser profundamente afetada pela falta de semicondutores. Esta crise, que afeta vários setores de atividade, está a ter um impacto enorme na produção e a causar uma série de constrangimentos a nível da logística e oferta de novas viaturas, o que, inevitavelmente, afeta a capacidade de resposta das gestoras de frota face às necessidades dos seus clientes. Paralelamente, estamos a assistir a uma crise energética enorme, que tem levado ao aumento abrupto do

preço dos combustíveis, e ainda não há sinais de recuperação.

No entanto, apesar de não haver, a breve prazo uma expectativa de retoma, estamos a assistir a novas oportunidades que poderão passar, entre outras, pela procura de soluções de mobilidade sustentável, de forma a combater as alterações climáticas. As necessidades dos consumidores têm também vindo a mudar e o mercado automóvel tem de continuar a adaptar-se através da inovação e de uma oferta mais sustentável.

A estratégia da Arval, no âmbito do com-

promisso de sustentabilidade do grupo BNP Paribas, está focada em desenhar soluções integradas de mobilidade elétrica para todos os seus clientes de forma personalizada, ou seja, de acordo com as necessidades de cada um. Assim, paralelamente ao nosso serviço de consultoria com uma abordagem SMaRT (Sustainable Mobility and Responsible Targets), assinámos uma parceria com a EDP Comercial em que, para além do aluguer de viatura elétrica, os Clientes podem usufruir de um serviço com uma oferta integrada de carregamento para casa, para a estrada ou para o escritório.

VE – A escolha do renting continua a ser uma boa solução para empresas e particulares?

JS – Sim, sem dúvida. O renting continua a ser, e cada vez mais, uma boa solução, e estamos absolutamente convictos de que continuará a ganhar espaço em relação ao leasing e à compra direta. Nestes tempos de incerteza, a flexibilidade, a proximidade e a confiança são fatores determinantes para que o Renting seja uma primeira opção quando comparado com outros produtos. Além disso, o facto de o Renting permitir uma orçamentação correta dos custos é também factor determinante para que as empresas, ENI e particulares optem cada vez mais por esta solução.

VE – A flexibilidade de contratos e de soluções continuará a ser uma aposta da Arval? Pode dar alguns exemplos dessa flexibilidade?

JS – Na Arval pretendemos continuar a apostar em soluções que correspondam às reais necessidades dos nossos clientes e por isso contamos com uma oferta flexível e customizada. Esta flexibilidade torna-se ainda mais importante em tempos de incerteza, uma vez que permite às empresas, por exemplo, soluções de prolongamento de contratos quando não existem viaturas novas para entregar e contratos de duração mais curta, a que chamamos Mid Term Rental, quando estas ainda estão a definir a sua estratégia para o futuro.

Empresas portuguesas querem rever marcas e modelos

Ter carro de empresa é um dos benefícios mais valorizados pelos colaboradores

Ter carro de empresa é, a par do seguro de saúde, um dos benefícios mais valorizados pelos colaboradores. Atentas às necessidades dos empregados e à evolução do mercado, as empresas estão empenhadas a introduzir alterações nas suas políticas.

Depois de mais de um ano e meio de pandemia, não é surpreendente verificar que as organizações estão focadas na redução de custos como um dos objetivos para uma revisão da sua política automóvel. Cerca de um terço (33%) dos participantes afirmaram que a redução de custos é um objetivo das suas mudanças de política. Outras áreas de preocupação mais proeminentes também subiram para o topo da lista, como o alinhamento com as melhores práticas de mercado / competitividade (67%) e 38% a pretender introduzir políticas / comportamentos mais amigos do ambiente, indica a Willis Towers Watson, empresa global líder em consultoria, corretagem e soluções, que apoia clientes em todo o mundo.

De acordo com os resultados do “2021 Company Car Benefit Survey, apresentado no último webinar organizado pela consultora, 50% das empresas portuguesas têm a intenção de rever as marcas e modelos dos veículos disponibilizados aos colaboradores. Um valor que desce para os 36% a nível global, 33% na Região da Europa, Oriente Médio e África (EMEA) e 19% na região Ásia-Pacífico (APAC). Apenas na região da América Latina (LATAM) encontramos um número superior: 65%.

Os colaboradores que vão ao escritório e visitam clientes com menos frequência certamente terão um impacto sobre uma ampla variedade de elementos de recompensas, tais como

reembolso de transportes públicos ou viatura de empresa.

Mas até que ponto o aumento no trabalho remoto afetará as políticas de automóveis da empresa a longo prazo pode ser difícil de prever. Dependerá do nível de flexibilidade que as empresas implementam. Por exemplo, a frequência com que os colaboradores escolherão / serão solicitados a ir a um local de trabalho, ou até mudanças nas preferências enquanto viajante (carro vs. transporte público vs. outros meios de transporte).

Sandra Bento, Associate Director Talent & Rewards da Willis Towers Watson,

“O mais importante é que exista esta opção, cabendo ao colaborador exercer a escolha”, afirma Sandra Bento, Associate Director Talent & Rewards da Willis Towers Watson.



esclareceu que o valor referente ao mercado português “não nos espanta, porque, a seguir ao seguro de saúde, este é o benefício mais valorizado pelos colaboradores”.

A opção por um subsídio em alternativa ao carro é outra das mudanças verificadas no mercado, com 13% das empresas em Portugal a pretenderem alterar as suas políticas neste sentido, contra os 18% na região EMEA, 9% na região APAC e 3% na região LATAM. A média global é ligeiramente superior à portuguesa: 14%.

Apesar de encarar esta alteração como “positiva”, Sandra Bento ressalva, no entanto, que “a percentagem de colaboradores que optam por esta alternativa ainda é reduzida. Porém, o mais importante é que exista esta opção, cabendo ao colaborador exercer a escolha, tal como acontece noutros países”.

“A monitorização das políticas automóvel e da mobilidade dos colaboradores afetará a maneira como uma organização gere os custos e as expectativas dos colaboradores e também como atende aos critérios ambientais”, Sandra Bento.

Empresa comemora uma década em Portugal

Volkswagen Financial Services aposta na digitalização e na mobilidade elétrica

A Volkswagen Financial Services comemora uma década em Portugal com o objetivo de reforçar ainda mais a sua presença no país, através da aposta na digitalização do negócio e na mobilidade elétrica. A ambição da instituição é continuar a crescer e mais do que duplicar a sua carteira atual de financiamento, atingindo um portefólio de 1,5 mil milhões de euros em 2026, com mais de 180 mil contratos de financiamento e serviços.

Para tal, pretende facilitar o acesso dos portugueses à aquisição ou usufruto de viaturas das marcas do grupo, nomeadamente Volkswagen, Audi, SEAT, SKODA, Volkswagen Veículos Comerciais, Porsche, MAN, Ducati, Lamborghini, Bentley e CUPRA.

No último ano o volume de negócios da carteira do Volkswagen Financial Services em Portugal superou os 640 milhões de euros, registando mais de 69 mil contratos de financiamento de serviços em carteira, o que o torna numa referência entre as entidades de financiamento no mercado português. Aliás, ao longo dos seus 10 anos de história, já financiou mais de 2 mil milhões de euros a mais de 47 mil clientes particulares e empresas e investiu mais de 25 milhões de euros em desenvolvimento tecnológico de produtos e serviços.

Criado em 2011, a sua missão passa por proporcionar aos clientes, às marcas automóveis do Grupo Volkswagen e aos mais de 130 concessionários parceiros o acesso a soluções de financiamento vantajosas, bem como a serviços financeiros em condições preferenciais. A sua oferta inclui também soluções de gestão de frotas para clientes empresariais, desde PME a grandes empresas.

O objetivo até 2026 é atingir mais de 180 mil contratos de financiamento e serviços

Fruto do trabalho desenvolvido, hoje, cerca de 40% das vendas das marcas do Grupo são realizadas com recurso aos serviços financeiros fornecidos pela Volkswagen Financial Services Portugal e a fidelidade dos clientes foi reforçada, contribuindo para relações de longo prazo com os clientes.



"Os próximos anos vão trazer uma revolução ao processo de contratação", afirma João Rias, "country manager" da Volkswagen Financial Services Portugal.

Prioridades de curto-prazo

A desmaterialização do processo de contratação e a digitalização de todo o processo de financiamento estão entre as prioridades de curto prazo da Volkswagen Financial Services Portugal, de forma a antecipar as necessidades dos clientes que procuram soluções simples e rápidas, com cada vez menos interações e burocracias.

"Após 10 anos em Portugal, trabalhando com milhares de parceiros e clientes, temos hoje um conhecimento profundo e único do mercado que nos permite ir mais além na nossa estratégia de crescimento. O facto de disponibilizarmos a mais completa oferta de soluções de financiamento e serviços vai continuar a beneficiar concessionários e clientes do Grupo Volkswagen. Os próximos anos vão trazer uma revolução ao processo de contratação, pois estamos a implementar ações que vão permitir uma

desmaterialização completa do mesmo. A nossa estratégia de digitalização prevê uma jornada omnichannel, entre o online e o offline, com os clientes a ter acesso imediato a soluções de financiamento e serviços de uma forma 100% online", revela João Rias, "country manager" do Volkswagen Financial Services Portugal.

E acrescenta: "Em 2022 vamos fazer uma forte aposta nos produtos de após-venda e nos serviços, bem como na simplificação do nosso processo de vendas. Acreditamos que este modelo de apoio ao cliente ao longo de todo o ciclo do produto continua a fazer sentido e que vai continuar a trazer benefícios para todos, nomeadamente para os clientes, parceiros e marcas. Sabemos que temos as melhores marcas e que juntos fazemos a diferença".

Liderar na nova era digital

Um dos pilares estratégicos da Volkswagen

Financial Services Portugal é a digitalização do negócio, pois proporciona novas formas de distribuição e a prestação de serviços de valor acrescentado. Por exemplo, a Volkswagen Financial Services Portugal oferece agora aos clientes das marcas Volkswagen, Audi, Seat e Skoda a possibilidade de iniciarem o processo da compra de um veículo online, através de uma aprovação de financiamento no próprio site, e gerirem o seu contrato no portal do cliente. Na área de gestão de frotas, a nova plataforma Web Fleet Reporting oferece aos gestores de frotas todas as informações relevantes relacionadas com o uso do veículo e detalhes do contrato. Neste quarto trimestre vai também ser lançada uma plataforma de simulação e subscrição de seguro automóvel, totalmente online.

Mobilidade elétrica é prioridade

Outro dos pilares estratégicos da VWFS é a transição para a mobilidade elétrica, tendo a Volkswagen Financial Services como missão apoiar a transformação do Grupo Volkswagen nesta área. Assim, a Volkswagen Financial Services Portugal aposta na dinamização das vendas de carros elétricos ou híbridos, apresentando aos clientes modelos de renting flexíveis, com novos prazos de curta e longa duração, que facilitem a sua transição para estas soluções. Em linha com esta estratégia, têm vindo a ser desenvolvidos packs de produtos para que os clientes que optem pela mobilidade elétrica beneficiem de soluções à sua medida, seja em termos de preço seja em termos de serviços associados à sua renda (wallbox, viatura de substituição, planos de manutenção, seguros, etc.).

Nestes novos segmentos, o valor futuro das viaturas ainda gera dúvidas para os clientes, pelo que o Volkswagen Financial Services Portugal está a trabalhar em soluções que garantam o valor futuro das viaturas. Esta é uma área estratégica com um grande foco no cliente, existindo a ambição de que o reconhecimento desta aposta permita à Volkswagen Financial Services Portugal alcançar uma penetração superior a 50% nestes segmentos.

"Queremos ser o parceiro das empresas na aquisição e gestão das suas frotas automóveis, bem como das famílias no financiamento do seu veículo, trabalhando com as marcas e concessionários para criar valor acrescentado para todos: clientes, parceiros e grupo. É isso que temos vindo a fazer há uma década e é isso que vamos continuar a fazer no futuro, com uma estratégia clara e uma ambição reforçada", conclui João Rias.

Europ Assistance reforça parcerias no segmento automóvel

A Europ Assistance Portugal estabeleceu uma nova parceria no segmento automóvel com a Leasys, uma marca Stellantis, que iniciou atividade em Portugal no final de 2020. A empresa de mobilidade disponibiliza soluções de renting de longa duração para uma experiência de condução totalmente tranquila.

A Leasys escolheu a Europ Assistance para prestar serviços de atendimento ao cliente através da linha de apoio ao condutor 24/7, serviços de assistência em viagem e ainda a gestão de viaturas de substituição em caso de manutenção, avaria, acidente, furto ou roubo.

"Esta é mais uma parceria de relevo para a Europ Assistance e que nos permite continuar a

reforçar a nossa posição de parceiro privilegiado das gestoras de frota em território nacional, mais concretamente no segmento de gestoras das Marcas, como é o caso da Leasys. Iremos, com certeza, dar uma resposta eficiente e de excelência, de forma a garantir a satisfação de todos os clientes da Leasys", afirma João Horta e Costa, "chief commercial officer" da Europ Assistance Portugal.

"A Europ Assistance é uma empresa líder no mercado de assistência automóvel em Portugal e já provou ser um parceiro de confiança na prestação de serviços para Gestoras de Frota. Com esta nova parceria pretendemos elevar ainda mais o nosso processo de atendimento e de assistência, assim como oferecer o melhor

serviço de mobilidade aos nossos clientes", refere Bruno Lourenço, "country manager" da Leasys em Portugal.

A parceria entre as duas empresas reforça a presença da Europ Assistance no mercado de gestão de frotas, assim como fortalece o reconhecimento da qualidade dos serviços prestados.

BMW Financial Services escolhe Europ Assistance

A Europ Assistance foi a escolha da BMW Financial Services, em Portugal, para prestar aos seus clientes um serviço de gestão de sinistros automóvel. A nova parceria teve início em agosto e permite à empresa reforçar a sua posi-

ção no segmento dos clientes premium em território nacional. Em caso de acidente, a Europ Assistance tem a missão de gerir, de uma forma próxima e eficaz, a relação entre os clientes da BMW Financial Services e a Seguradora interveniente em cada processo.

Apoiar os clientes da BMW Financial Services através da receção de participação de sinistro, passando pelo agendamento de peritagens, gestão do início das reparações do automóvel, monitorização de prazos e prestação de um contínuo parecer sobre todo o processo, interagindo, se necessário, com as Seguradoras envolvidas, são algumas das responsabilidades da Europ Assistance Portugal na mais recente colaboração da empresa.

LeasePlan distinguida pela sétima vez com o Prémio “Gestora de Frota 2021”



“Este prémio é a confirmação do enorme empenho de toda a empresa”, afirma António Oliveira Martins, diretor-geral da LeasePlan Portugal.

A LeasePlan Portugal, líder nacional no mercado de car-as-service e soluções de mobilidade, foi distinguida com o Prémio “Gestora de Frota 2021”. A distinção foi atribuída no âmbito dos Prémios Fleet Magazine atribuídos durante a 9.ª Conferência Gestão de Frotas Expo & Meeting, que decorreu há dias, no Centro de Congressos de Lisboa.

A LeasePlan Portugal conquistou este Prémio pela sétima vez e, a exemplo da edição de 2020, foi a gestora que obteve a classificação mais elevada nos critérios fundamentais: Rapidez de resposta a propostas; Flexibilidade negocial antes da contratação; Flexibilidade negocial após a contratação; Acompanhamento na resolução de questões de contrato; Serviços de Consultoria e proposta de melhoria; Ações complementares e oferta de soluções na área da mobilidade e Avaliação global do serviço.

“O prémio deste ano dá-nos uma particular satisfação e orgulho, considerando as dificuldades e desafios que o último ano e meio, sob os efeitos da pandemia, tem colocado à nossa atividade”, afirma António Oliveira Martins, diretor-geral da LeasePlan Portugal.

“Se acrescermos a crise dos semicondutores e de outros componentes que atingiu a indústria automóvel e, consequentemente, a LeasePlan, este prémio é a confirmação do enorme empenho de toda a empresa, quer na prestação de serviços de excelência aos seus clientes, quer na criação de condições e propostas inovadoras que permitiram sanar as maiores dificuldades e contingências, concluiu.

Os Prémios Fleet Magazine, que contam com o patrocínio exclusivo da Verizon Connect, distinguem os principais operadores e os veículos mais importantes para o setor das frotas. Para isso, contam com um júri constituído por responsáveis de compras e gestão de frotas nas empresas que avaliam os carros a concurso e a presença das gestoras de frota no presente ano.

Ricardo Silva, diretor comercial da LeasePlan, afirma

“Conversão do leasing e da compra direta em opções de renting vai continuar a crescer”

“A tendência da conversão do leasing e da compra direta em opções de renting vai continuar a crescer, sobretudo nos segmentos das PME e particulares, que têm maior potencial de crescimento a curto/médio prazo, já que nas médias e grandes empresas o renting é já a solução preferencial”, afirma Ricardo Silva, diretor comercial da LeasePlan.

Respondendo ao desafio da mobilidade, o renting é a solução mais ajustada para empresas e particulares.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Qual tem sido a performance do renting?

Ricardo Silva – Apesar da crise que se viveu em 2020 e que se prolongou no arranque de 2021, a performance do renting em Portugal manteve-se estável no que à frota gerida diz respeito. A natureza flexível do produto tornou mais fácil a adaptação às contingências deste período de pandemia, por exemplo através do prolongamento de contratos. Ainda assim, numa perspetiva de recuperação progressiva da economia, acreditamos que a procura por soluções de curto/médio prazo e mais flexíveis pode ser importante para as empresas e para as pessoas. Opções como o Renting de Usados, com durações inferiores ao tradicional ou a solução de renting ainda mais flexível, o FlexiPlan, permitem às empresas escolherem a solução de mobilidade em conformidade com a duração de que precisam.

VE – Quais irão ser as linhas condutoras da LeasePlan para os seus clientes?

RS – Iremos continuar o nosso caminho na transformação digital do negócio, com o propósito de desenvolver canais digitais apelativos e fáceis de utilizar e, mais importante, que incluem funcionalidades que favorecem uma mobilidade mais moderna e uma relação prática e confortável entre a LeasePlan os seus clientes e condutores. A transformação digital que estamos a implementar tem apenas um único objetivo, o de contribuir para o sucesso e satisfação dos nossos clientes. Posso dar como exemplo para as PME e particulares, já temos: disponível, no nosso showroom, a possibilidade de escolher um carro e encomendá-lo online. Isto é claramente diferenciador neste setor.

Outra linha condutora importante é o retomar da proximidade física com os nossos clientes, que sempre caracterizou a LeasePlan Portugal, por exemplo, na apresentação de estudos de mercado, debate de temas estruturantes na gestão de frotas e aconselhamento personalizado, o que, com a pandemia, não foi possível manter.

VE – De que forma a mudança da propriedade para a megatendência da subscrição se reflete no crescimento do negócio?

RS – O cenário da mobilidade, bem como



“O renting está a fazer o seu caminho, empresas e particulares conhecem esta solução, mas há ainda potencial de crescimento”, considera Ricardo Silva.

a utilização que é feita dos automóveis, está a mudar rapidamente, à medida que estes vão acompanhando o ritmo dos novos desenvolvimentos tecnológicos e inovações. Estas novas tendências não só conferem uma maior flexibilidade ao mercado como estão a combinar-se para criar um novo paradigma de mobilidade no qual o modelo tradicional de “buy-to-drive” está a ser complementado por uma variedade de soluções “on-demand” da mobilidade como um serviço. Por este motivo, acreditamos que a tendência da conversão do leasing e da compra direta em opções de renting vai continuar a crescer, sobretudo nos segmentos das PME e particulares, que têm maior potencial de crescimento a curto/médio prazo, já que nas médias e grandes empresas o renting é já a solução preferencial.

VE – Que vantagens oferece o renting?

RS – Esta solução inclui, além do conforto do carro novo, todos os restantes encargos. Paga apenas uma mensalidade e, no final do contrato, sempre tem a possibilidade de adquirir o veículo, se essa for a sua vontade, o que representa uma excelente proposta de valor dado que é uma forma de conseguir ter condições muito vantajosas que só estavam disponíveis para grandes clientes.

Espaço para crescer nas PME e particulares

VE – O renting automóvel, pela sua flexibilidade, continuará a ser um aliado de empresas e particulares?

RS – O renting está a fazer o seu caminho, empresas e particulares conhecem esta solução, mas há ainda potencial de crescimento.

De acordo com um estudo recentemente realizado pela Kantar para a LeasePlan, a notoriedade do produto de renting junto dos particulares é ainda baixa entre os condutores (45% em média) e apenas um em cada dois irá considerar o renting nos próximos cinco anos. O mesmo acontece com as PME, onde a

familiaridade com o renting pode ser melhorada (60%).

Assim, nas PME e particulares é onde há mais espaço para crescer, porque estes são segmentos tradicionalmente mais apegados à propriedade e, agora, com o crescimento das tendências de subscrição, o renting tem vindo a ganhar uma quota natural. A perceção das vantagens do renting – controlo e redução de custos, previsibilidade, não terem de se preocupar com nada –, acelerou a transição, inclusivamente a pandemia abriu caminho para estes segmentos de clientes, porque em momentos de incerteza o renting adequa-se mais às circunstâncias.

VE – Que soluções tem a LeasePlan para garantir essa flexibilidade?

RS – Num cenário de mobilidade em constante mudança, a LeasePlan tem desenvolvido soluções de renting inovadoras e flexíveis que confirmam o compromisso da LeasePlan de estar sempre ao lado dos seus clientes, oferecendo as soluções e os serviços que melhor se adaptam a cada caso. FlexiPlan, #NoStressPlan e renting de usados são exemplo disso.

O FlexiPlan é uma solução que responde às necessidades de flexibilidade e de gestão do momento a que muitas vezes as empresas têm de adaptar-se. Este é um produto simples e flexível, com a possibilidade de devolução do veículo sem custos se os planos ou a duração dos projetos dos nossos clientes se alterarem.

O #NoStressPlan é uma inovadora proposta de valor que dá ao cliente todas as vantagens económicas, operacionais e de conveniência ao oferecer um renting totalmente inovador no mercado com três garantias que tornam a vida dos clientes mais facilitada e tranquila: mobilidade garantida, melhor preço do mercado e devolução antecipada sem custos.

O renting de usados, ao mesmo tempo que permite à LeasePlan dar uma segunda vida aos carros em final de contrato, oferece aos clientes uma maior flexibilidade e custos mais baixos.

Para além das soluções flexíveis, a LeasePlan disponibiliza produtos de gestão que permitem aos clientes manter a frota e terceirizar os serviços, um dos benefícios do renting.

Financiamento especializado supera contração da economia

Leasing, Factoring e Renting ajudam recuperação da economia portuguesa

O financiamento especializado está a conseguir superar a forte contração da economia, com recuperação generalizada no acumulado dos três trimestres de 2021. Os dados revelados pela Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) relativamente ao período de janeiro a setembro evidenciam uma recuperação generalizada nos três setores representados pela associação.

O financiamento especializado tem conseguido dar um apoio sustentado às empresas e famílias nesta fase pandémica, embora se registem ainda alguns indicadores inferiores ao esperado. Com o crescimento da economia previsto para 2022 e a ambicionada implementação dos fundos europeus, as associadas da ALF estão preparadas para reforçar a sua intervenção na economia nacional, assistindo as empresas na descarbonização das suas frotas, no investimento em infra-estruturas e equipamentos, no apoio à produção e internacionalização, e na gestão da sua tesouraria”, afirma Luís Augusto, presidente da ALF.

“O Leasing, o Factoring e o Renting são todos produtos que acompanham de perto os ativos subjacentes, pelo que, para além das suas características, são produtos por excelência para dar resposta a algumas preocupações levantadas com a correta aplicação dos fundos comunitários para os fins a que se destinam”, concluiu.

Factoring cresce 8,9 % e Confirming mais de 10%

O Factoring registou nos primeiros nove meses deste ano um crescimento de 8,9% nos créditos tomados relativamente ao período homólogo de 2020, alcançando 24,68 mil milhões de euros. Conforme revelam os dados compilados pela ALF, este é o setor com maior aproximação a 2019 no acumulado dos três trimestres, estando já em linha com a produção de 24,73 mil milhões de então.

O Confirming, modalidade em que a instituição financeira substitui o seu cliente no pagamento aos seus fornecedores (pagamentos



que podem ser antecipados), registou um acréscimo de 978 milhões de euros, face ao período homólogo de 2020, totalizando 10,13 mil milhões de euros em créditos tomados, traduzindo-se num crescimento de 10,7%. Ainda neste setor, destaque para a produção de Factoring Internacional, que cresceu 13,3% face a 2020, para os 3,11 mil milhões de euros, mas mantém-se 400 milhões de euros aquém de 2019. No Factoring Doméstico, o valor dos créditos tomados no período em análise aumentou 6,3% na comparação com o ano passado, registando 11,44 mil milhões de euros, produção ainda inferior aos valores verificados no período pré-pandemia.

Produção de Leasing aumenta mais de 6,5%

O Leasing (Locação Financeira) espelha igualmente o melhor desempenho económico, com investimentos financiados no valor de 1,77 mil milhões de euros, mais 6,5% que no período homólogo de 2020.

O Leasing Mobiliário registou 1,26 mil milhões de euros nos três trimestres de 2021, representando ganhos de 8,0% face a valores de janeiro a setembro de 2020. Contudo, registou-se, na comparação com o período homólogo de 2019, o Leasing apresenta uma quebra de

Novos contratos de renting atingem os 404,2 milhões de euros

24,2% nos investimentos. O Leasing Mobiliário desagregou-se em 858 milhões de euros aplicados em viaturas ligeiras e pesadas e 404 milhões de euros em financiamento a equipamentos.

O Leasing Imobiliário, por seu lado, tota-

lizou 512,5 milhões de euros de produção, reforço de 3,0% na comparação homóloga, mas cerca de 16,1% aquém da produção de 610,4 milhões de euros em 2019.

Prolongamento de contratos “segura” renting

O Renting, com uma produção de 17 561 viaturas ligeiras, regista um decréscimo de 10,9%, com o valor dos novos contratos a alcançar os 404,2 milhões de euros. As viaturas ligeiras de passageiros totalizaram as 14 714 viaturas, menos 1235 unidades que no período homólogo, enquanto as viaturas comerciais totalizaram 2847, menos 903 que em 2020.

Apesar da redução na produção nova, a frota total gerida pelas Rentings aumentou 0,4%, totalizando 119 587 viaturas ligeiras, com um valor contabilístico de 1,92 mil milhões de euros. A ligeira expansão das frotas geridas em Renting traduz parcialmente o prolongamento dos contratos existentes como forma de apoio aos clientes.

Soc. Com. C. Santos reforça frota eficiente da Taga-Urbanic com smart EQ

A Taga-Urbanic, grupo israelita de investimentos imobiliários que está em Portugal desde 2018, reforçou a frota com três unidades smart EQ fornecidas pela Sociedade Comercial C. Santos. A rapidez de carregamento deste modelo 100% elétrico foi a principal razão pela opção pela marca.

A escolha da smart EQ e da Sociedade Comercial C. Santos é explicada por Asaf Baumer, diretor de operações do grupo em Portugal, por uma criteriosa análise de necessidades da Taga-Urbanic. “A escolha tem a ver com as necessidades da empresa. Nós tratamos todos os processos de trabalho como algo que tem de ser executado de acordo com determinada sequência. Depois, precisamos de ferramentas para executar essa sequência”.

A Taga-Urbanic tem, no presente, cinco engenheiros que precisam de acompanhar os dez projetos em construção no Grande Porto. “Quando analisamos o que eles precisam para ser eficientes, isso está relacionado com vários fatores, entre os quais o computador e o automóvel que usam. Precisam que este último seja prático em termos de estacionamento, agilidade e de disponibilidade, pelo que o tempo rápido de carga do modelo foi também importante no processo de decisão. Também uma grande autonomia não era um fator crítico, dado que a utilização habitual é na cidade e nunca precisamos de mais de 100 km por dia”, explica Asaf Baumer.

No fim desta equação, surgiu o preço do leasing e a eficácia da equipa da Sociedade

Comercial C. Santos. “A disponibilidade da concessão para disponibilizar essa oferta e tratar de todo o processo de forma remota (não tivemos de ir ao showroom, o showroom é que veio até nós), rápida e eficiente foi outro fator interessante. Para nós, tempo é dinheiro e todo o tempo que pudermos poupar no processo é uma bênção para nós”, salienta o diretor de operações do grupo Taga-Urbanic em Portugal.

Economia e ambiente anda a par

Além das questões económicas, também o lado ambiental esteve na base da opção pela smart EQ com a Sociedade Comercial C. Santos. “Economia e ambiente andam, por norma,

a par. Sem uma economia inteligente não há ecologia inteligente. Nós temos painéis solares nas nossas instalações, usamos águas pluviais nos nossos autoclismos, etc. Acreditamos firmemente que estes pequenos gestos sem custos adicionais contribuem para um melhor ambiente”.

Asaf Baumer salienta, aliás, que também a eletrificação da frota da Taga-Urbanic em Portugal junta ambiente e economia. Toda a frota da empresa é eletrificada, seja por modelos 100% elétricos (para distâncias diárias a até 100 km) e híbridos plug-in (para distâncias diárias que podem superar 300 km). “Usar automóveis elétricos foi, para nós, a opção mais inteligente, dado que temos poupanças energéticas e fiscais, ao mesmo tempo que damos um contributo para um ambiente melhor”.

Maurício Marques, diretor de Marketing da Locarent, afirma

“O renting é a solução do presente e do futuro”

“Esperamos encerrar o ano com aproximadamente 15 500 viaturas sob gestão, dentro da faturação e dos resultados orçamentados”, afirma Maurício Marques, diretor de Marketing da Locarent.

Para além da flexibilidade e previsibilidade/planeamento de custos, “nesta conjuntura onde a incerteza é a palavra de ordem, o renting é a solução”, acrescenta.

Vida Económica – Como está a decorrer o ano em termos de carteira de viaturas sob gestão e de faturação e como esperam encerrar o ano?

Maurício Marques – Não obstante os desafios que os efeitos diretos e indiretos da pandemia, a carteira da Locarent tem-se mantido relativamente estável por comparação com o arranque do ano de 2021. Esperamos encerrar o ano com aproximadamente 15 500 viaturas sob gestão, dentro da faturação e dos resultados orçamentados.

VE – De que forma tem sido realizado o acompanhamento de clientes? A flexibilidade de soluções continua a ser a grande aposta?

MM – Este é um momento particular que vivemos no mercado automóvel. Com efeito, os desafios colocados pela pandemia e pela falta de semicondutores, provocando escassez na oferta, aliado ao processo de transição das motorizações no Mercado Automóvel – de combustão para eletrificação – tem criado mais incertezas no processo de decisão dos clientes.

Este cenário reforçou o foco no papel de aconselhamento e consultoria, no qual a Locarent se empenha desde sempre.

Para ilustrar a materialização deste desígnio, referir que a Locarent lançou a iniciativa “P3R – Plano de Recuperação e Resiliência com renting”, a um universo alargado de empresas, disponibilizando condições especiais – oferta de 500 euros com a concretização do primeiro contrato de renting – com a finalidade de estimular e alavancar a economia e ajudar as empresas a retomar a normalização da sua atividade.

Reforço das relações com os clientes

VE – Neste momento, em que pilares está centrada a estratégia da Locarent?

MM – A Locarent centra a sua estratégia no fortalecimento da relação com os seus clientes, em todo o ciclo do produto e na procura de novos clientes, quer empresas quer particulares.

Isso implica um investimento no alargamento de canais e parcerias/protocolos comerciais e em digitalização e simplificação de processos, cujo portal myLocarent é já o primeiro passo neste percurso. No âmbito das parcerias/protocolos, a Locarent tem forjado várias. Quer no capítulo da oferta – destaca-se a parceria com a EDP para a Mobilidade Elétrica, firmada este ano – quer de cariz comercial, visando o alargamento de canais de angariação, quer, ainda, na disponibilização de condições preferenciais destinadas aos Colaboradores das maiores empresas a operar em Portugal.

VE – O renting continua a ser o instrumento de financiamento mais



Com a passagem da combustão para a eletrificação, “o renting afigura-se como a melhor solução de financiamento.

ajustado às alterações conjunturais? Porquê?

MM – Para além de todas as vantagens que já conhecemos e que configuram ao renting flexibilidade e previsibilidade/planeamento de custos, nesta conjuntura onde a incerteza é a palavra de ordem, o renting é a solução! Com efeito, perante novas tecnologias, por natureza, caras, a forma de usufruirmos mais facilmente delas é através do aluguer, via renting. Por outro lado, neste contexto, é difícil saber qual a tecnologia/motorização que vingará no futuro, pelo que é uma mais-valia ter à disposição uma forma de financiamento que desonera da posse e da responsabilidade de revenda de um bem que, a médio prazo, pode ficar obsoleto. Em resumo: na dúvida, alugue-se!

VE – O prolongamento de contratos tem sido uma boa solução para os clientes?

MM – A proximidade na procura da solução ideal para os seus clientes em face das circunstâncias, caso a caso – referida anteriormente na resposta acima –, as soluções de extensão e prolongamento de contratos desempenham um papel importante e, na Locarent, tem resultado num sucesso.

Valorização de usados faz baixar rendas

VE – Como se tem comportado o mercado de usados?

MM – Com a quebra na oferta de veículos novos, tem-se assistido a um aumento dos preços no mercado de usados. Este cenário tende a condicionar esta opção (usado) e reforça

a competitividade do renting, uma vez que a valorização em usado faz baixar as respetivas rendas.

VE – Que desafios está a colocar a mobilidade elétrica?

MM – Vários e em vários domínios. Sobre tudo aos “stakeholders” desta transição – deste os fabricantes automóveis, passando pelos fornecedores de eletricidade, e terminando nos consumidores finais. Os temas da sustentabilidade ambiental, associado à viabilidade económica das soluções e, bem assim, a questões mais práticas que passam pela eficiência dos carregamentos e autonomias, têm sido as preocupações centrais desses “stakeholders”.

VE – O renting continuará a ser uma opção de futuro quer para empresas quer para particulares? Porquê?

MM – Acreditamos que a transformação a que assistimos hoje é apenas o início de uma verdadeira revolução na mobilidade.

Com a passagem da combustão para a eletrificação, acelerará o processo tecnológico do veículo autónomo. Este avanço, associado à crescente conectividade, proporcionará a verdadeira e tão esperada mobilidade partilhada.

Ora, para todo este processo, o renting afigura-se como a melhor solução de financiamento. Quer do processo transformacional (por natureza, transitório, a exigir soluções flexíveis) quer, posteriormente, do financiamento desses veículos de partilha.

O renting é uma solução do presente, mas será, ainda mais, a solução do futuro!

Empresas têm pouco tempo para eletrificar as frotas

As empresas têm cada vez menos tempo para eletrificar as suas frotas e ajudar a prevenir os piores efeitos das alterações climáticas.

Esta é a principal conclusão do último “whitepaper” da LeasePlan, “Road to COP26: Como é que as frotas corporativas podem combater as alterações climáticas”, publicado recentemente como um apelo à ação por parte dos líderes empresariais.

O relatório destaca também que a maioria dos carros novos vendidos na Europa são carros de empresa – o que significa que, embora as frotas das empresas representem hoje um contributo significativo para as emissões dos transportes, a sua eletrificação representaria um passo gigantesco em direção a um mundo sem emissões poluentes.

Os líderes empresariais devem assumir a responsabilidade total no combate às alterações climáticas e a mudança para uma frota elétrica é uma das formas mais fáceis e eficazes de causar impacto. Se conseguirmos pôr em prática um plano adequado até ao início da COP26, em novembro, teremos uma oportunidade real de eliminar as emissões do transporte rodoviário e desempenharemos o nosso papel na limitação do aumento da temperatura global em 1,5°C. Temos uma pequena janela de tempo para evitar os piores efeitos das alterações climáticas e devemos aos nossos filhos e netos não desperdiçar esta oportunidade”, afirma Tex Gunning, CEO da LeasePlan.

Seis em cada 10 carros vendidos na Europa são carros de empresa

Seis em cada 10 carros vendidos na Europa são carros de empresa, com veículos a gasolina e diesel ainda a representarem 96% das matrículas de novos automóveis em 2019. Além disso, os carros da empresa conduzem-se, em média, 2,25 vezes mais do que os automóveis particulares. As frotas das empresas podem, portanto, ou contribuir de forma dececionante para as alterações climáticas ou ser uma parte importante da solução.

Especialistas concordam unanimemente que os maiores benefícios em termos de redução de emissões nos transportes são provocados pela eletrificação – especialmente se os VE forem alimentados por fontes sustentáveis, tais como o vento e a energia solar.

As reduções de emissões resultantes da adoção de VE já são mensuráveis à escala global. Desde 2000, as emissões globais dos transportes aumentaram 1,9% por ano; mas em 2019, aumentaram menos de 0,5%. A diferença: melhorias na eficiência, maior utilização de biocombustíveis e o aumento dos VE.

A última ciência da mudança climática indica que, para evitar os piores impactos climáticos, as emissões de carbono devem ser reduzidas em 45% até 2030. No entanto, a análise da ONU mostra que as emissões poderiam de facto aumentar 16%, levando a um aumento da temperatura de 2,7°C acima dos tempos pré-industriais – impactando de forma irreversível e negativa a vida na Terra.

A LeasePlan comprometeu-se a atingir as zero emissões da sua frota total financiada até 2030. A LeasePlan é também um parceiro fundador da iniciativa EV100 do The Climate Group, lançada no âmbito da Assembleia Geral das Nações Unidas, em setembro de 2017, para promover a aceitação de VE entre as maiores empresas mundiais.