

“El renting facilita el acceso a la movilidad sostenible con los vehículos eléctricos e híbridos”

RAÚL GARCÍA Country Manager Leasys España



Leasys es la compañía de renting del Grupo Stellantis, surgida tras la fusión de Leasys con Free2move Lease.

Leasys tiene como principal pilar contar con el amplio abanico de marcas y modelos de todo el grupo Stellantis: Abarth, Alfa Romeo, Citroën, DS, Fiat, Jeep, Maserati, Opel y Peugeot, por lo que es capaz de satisfacer las necesidades de cualquier cliente. Además, al contar con el apoyo de la red de concesionarios del grupo, puede ofrecer un servicio al cliente en cualquier punto de la geografía española con la máxima calidad siguiendo los estándares del grupo. “Con esta base, nuestro objetivo como empresa es poder ofrecer a nues-

tros clientes la solución de movilidad que mejor se adapte a sus necesidades a través de nuestra amplia oferta de productos y servicios de renting”, explica Raúl García, Country Manager Leasys España.

¿Comprar un coche está empeorando a ser algo del pasado?

Creo que tanto la compra de vehículo como el renting son fórmulas que pueden perfectamente coexistir y dar servicio a distintos tipos de clientes y necesidades. En el caso del cliente profesional, el renting ofrece muchas ventajas fiscales y, por ello, estamos pudiendo ver un crecimiento sostenido del mercado del renting. También cuando hablamos de vehículos eléctricos e híbridos, el renting puede ser una mejor solución para facilitar el acceso de los clientes a las nuevas tecnologías.

¿Qué tipo de vehículos y servicios podemos encontrar en Leasys?

Leasys puede ofrecer a sus clientes cualquier vehículo que soliciten, incluso de otras marcas, aunque nuestra prioridad siempre son las marcas del grupo Stellantis, ya que creemos que el amplio portfolio del que dispone permite satisfacer todas las necesidades: vehículos de todos los segmentos y motorizaciones, generalistas, premium y luxury, todo terrenos, y la gama más completa de vehículos comerciales, sin olvidarnos de la amplia oferta de vehículos eléctricos e híbridos de nuestro Grupo.

En cuanto a servicios, Leasys ofrece un servicio completo, incluyendo neumáticos, asistencia en carretera 24h, vehículo de sustitución, tarjeta de combustible, seguro a todo riesgo y mantenimiento del vehículo, lo que supone una gran tranquilidad para los clientes.

¿Qué ventajas tiene un renting respecto a la compra tradicional?

Para el cliente profesional tiene sobre todo unas claras ventajas fiscales, al ser la cuota de renting un gasto desgravable y no suponer un incremento en su inmovilizado. Además, le permite una mayor flexibilidad para poder cambiar de vehículos y poder dimensionar su flota ajustándose al ritmo de crecimiento de su empresa.

En general, las ventajas del renting para todos los clientes (tanto particulares como de empresa) son: el aplazamiento de la inversión, el control de costes (con una mensual fija que va a incluir todos los servicios), la flexibilidad y, sobre todo, la comodidad y tranquilidad al disponer de un vehículo nuevo siempre en perfectas condiciones y sin riesgo de la posible depreciación del futuro VO. Es por esto que cada vez más clientes están optando por esta solución, y eso está haciendo que crezca más este mercado.

Pero esto lo ofrecen muchas empresas, ¿qué diferencia Leasys de la competencia?

Con Leasys, el cliente va a disfrutar de una mayor flexibilidad, puesto que disponemos de una gama de productos muy amplia que podemos personalizar adaptándonos a sus necesidades. Además, el cliente va a disponer de seguro a todo riesgo y el mantenimiento de los vehículos realizado en nuestros concesionarios oficiales de las marcas, lo que es una clara diferencia y es una garantía de calidad de servicio.

Estamos viendo en el mercado un crecimiento de los vehículos electrificados, con fuerte impacto en el mercado del renting. ¿Qué ventajas tiene el renting para este tipo de vehículos?

En el caso de los vehículos eléctricos e híbridos, el renting, en primer lugar, hace estos vehículos más accesibles, con una cuota mensual con todos los servicios

incluidos, lo que facilita el acercamiento del cliente a este tipo de motorizaciones y contribuye al cambio.

En segundo lugar, el renting no supone un compromiso a largo plazo como la compra del vehículo. Este es un factor muy importante de reducción de incertidumbre para el cliente que se está planteando el cambio a este tipo de motorizaciones, ya que le permite que, pasado el plazo del renting, pueda renovarlo por otro modelo más avanzado, ya que no olvidemos que estamos hablando de nuevas tecnologías en constante evolución.

Por último, decir que el cliente puede solicitar el plan Moves para el renting del vehículo igual que se puede solicitar para la compra, por lo que podrá ver reducida su cuota de esta forma.

En Leasys disponemos de la más amplia oferta de vehículos eléctricos e híbridos de las marcas del grupo Stellantis, lo que va a facilitar que podamos cubrir todas las necesidades que nos demanden los clientes.

Empezábamos la primera pregunta mencionando el pasado, terminemos hablando de futuro: ¿por dónde pasa el de Leasys?

El futuro de Leasys es sobre todo crecimiento y consolidación como una de las mejores empresas de renting en España. Estamos dando nuestros primeros pasos tras la fusión, y tras esta primera fase de lógica adaptación a los nuevos sistemas, nuestro objetivo es seguir creciendo a través de todos nuestros canales de venta, especialmente a través de nuestra Red de Concesionarios. Y sin olvidar la calidad de servicio a nuestros clientes, eje estratégico en nuestra hoja de ruta. Estamos en un sector en constante evolución y, en el futuro, el éxito será de los que mejor sepan adaptarse a esos cambios. ¡Y ahí es donde estará Leasys!..!

www.leasys.com/es

