

# LEASING DLA MSP



## Powrót do stabilnego wzrostu

Z Marcinem Nieplowiczem, głównym analitykiem Związku Polskiego Leasingu, rozmawiała Justyna Szymańska.

**Jakie są obecne trendy w sektorze leasingu, zwłaszcza w kontekście MŚP?**

W 2023 r. rynek leasingu uzyskał dodatnią dynamikę. Co ważne, stało się to nie tylko w efekcie wzrostu średniej wartości transakcji, ale przede wszystkim dzięki większej liczbie sfinansowanych aktywów ruchomych (+12,6 proc. r/r w 2023 dla łącznego finansowania ruchomości w leasingu i pożyczce). Wyższa dostępność aut na rynku w 2023 roku sprawiła, że finansowanie pojazdów lekkich było głównym motorem rozwoju całego rynku. W największym stopniu finansowały je najmniejsze firmy, o rocznych obrotach do 5 mln zł.

**Czy istnieją nowe modele biznesowe lub innowacje, które wpływają na rynek leasingowy? Pozytywnym impulsem mogłaby być pełna digitalizacja procesu leasingowego, dzięki czemu obsługa klientów stałaby się prost-**

sza i szybsza. Jako branża, od dawna czekamy na dopuszczenie jako równoprawnej formy dokumentowej, która umożliwi zawieranie umów leasingowych za pomocą różnych nośników informacji – np. e-mailowo lub przy pomocy SMS.

**Jak nowe technologie, takie jak sztuczna inteligencja, analiza danych czy blockchain wpływają na procesy leasingowe?**

AI i inteligentna analiza danych pozwalają na przyspieszenie, skrócenie, ułatwienie procesu przygotowania wniosku leasingowego oraz całej obsługi klienta. Pomagają również lepiej dopasować dany produkt do potrzeb klienta.

**Czy leasing nieruchomości zyskuje na popularności w porównaniu z tradycyjnymi metodami finansowania?**

Leasing nieruchomości w Polsce jest słabiej rozwinięty niż średnio w Europie. Próba budowy portfela



nieruchomości przez firmy leasingowe przypadła na lata związane z kryzysem finansowym, który zaczął się od upadku Lehman Brothers. W związku z zaburzeniami na rynku nieruchomości, firmy leasingowe poniosły istotne straty, co w większości grup bankowych wpłynęło na zmianę polityki finansowania: zaprzestanie finansowania nieruchomości za pomocą leasingu.

**Czy leasing maszyn staje się popularnym rozwiązaniem dla firm dążących do nowoczesnej technologii?**

Zdecydowanie tak. Prognozujemy, że w 2024 wyraźnie wzrośnie poziom finansowania leasingiem maszyn oraz pojazdów ciężkich.

**Jakie są nowe tendencje w finansowaniu leasingiem projektów związanych z odnawialnymi źródłami energii?**

Trudno mówić o nowych trendach w tym segmencie – np. naszym zdaniem wciąż zbyt słabo wykorzystywane jest PPP (realizacja inwestycji w formule partnerstwa publiczno-prywatnego). Chciałbym jednak podkreślić, że w 2023 r. łączny wzrost finansowania leasingiem tego typu projektów roku wyniósł 24 proc. Mamy się więc czym pochwalić!

**Jakie są trendy związane z zrównoważonym rozwojem w sektorze leasingu dla MŚP?**

Istotnym wyzwaniem dla MŚP staje się dekarbonizacja floty oraz parku maszynowego. Leasing wspiera swoich klientów w tym trendzie – z tego wynika tak duże wykorzystanie dotacji przez firmy leasingowe w programie „Mój elektryk”.

**Jak firmy leasingowe dostosowują się do indywidualnych potrzeb klientów?**

Najlepiej widać to na przykładzie projektów niszowych. Np. w przypadku dużych maszyn

czy linii technologicznych, cała inżynieria finansowania jest mocno dopasowana do cyklu inwestycyjnego, który potrafi być rozciągnięty w czasie. Dodatkowo, przy dużych przedsięwzięciach, często dochodzi potrzeba połączenia finansowania poprzez leasing z innymi źródłami finansowania inwestycji.

**Jakie są prognozy rozwoju sektora leasingu dla MŚP w najbliższych latach?**

W najbliższych trzech latach oczekujemy powrotu do stabilnego, 2-cyfrowego rozwoju rynku leasingu. Wyraźnie przyspieszy tempo rozwoju gospodarki (średniorocznie ok. 4 proc. dla dynamiki PKB). Dobra sytuacja na rynku pracy będzie sprzyjała konsumpcji prywatnej. Wyższe będzie wykorzystanie środków unijnych z KPO i kolejnej perspektywy unijnej 2021-2027. Wszystkie te czynniki stworzą dobre warunki dla inwestowania przez firmy mikro oraz MŚP. Po stronie ryzyk pozostają wyraźne zagrożenia geopolityczne, jednak w ostatnich latach stają się one trwałym elementem otoczenia zewnętrznego.



# Technologiczne inwestycje firm

**Jak wskazuje badanie „Leasing Index 2024”, już 97 proc. małych firm korzysta z urządzeń mobilnych w swojej działalności. Rośnie również odsetek przedsiębiorstw korzystających z technologii chmurowych.**

Ze wszystkich rozwiązań technologicznych to urządzenia mobilne i technologia cloud computing cieszą się rosnącą popularnością wśród firm – tak wynika z najnowszej 4 edycji badania „Leasing Index” zrealizowanego przez Santander Leasing. Wykorzystanie urządzeń mobilnych wzrosło o 12 pp., z kolei chmur o 10 pp. w stosunku do badania z 2021 r.

Rozwiązania, które umożliwiają wykorzystanie urządzeń mobilnych do prowadzenia firmy, są zdecydowanie najpopularniejsze wśród małych firm – 97 proc. korzysta lub planuje z nich korzystać. Na drugim miejscu znajduje się chmura do przechowywania danych (42 proc. korzysta lub planuje), a na trzecim programy CRM (18 proc.). Należy jednak zaznaczyć, że o ile poziom wykorzystania technologii chmurowych wśród małych firm wzrasta, to w przypadku CRM nastąpił spadek o 8 pp. w porównaniu do badania z 2021 r. W przypadku wykorzystania pozostałych technologii uwzględnionych w badaniu, tj. automatyzacja procesów w firmie,

programy ERP i sztuczna inteligencja, również odnotowano spadek, a ich wykorzystanie nie przekracza 14 proc.

## Prowadzić biznes w każdych okolicznościach

– W trakcie pandemii firmy postawiły na inwestycje w rozwiązania technologiczne przede wszystkim, aby umożliwić prowadzenie swojego biznesu w nowych okolicznościach. Okazało się, że zwiększyły przy tym zyski oraz poprawiły wydajność procesów w firmie. W branży leasingowej cyfryzacja również mocno przyspieszyła w ciągu ostatnich kilku lat, a pandemia zmieniła dodatkowo model sprzedaży. Z perspektywy naszej firmy maksymalizujemy wykorzystywanie narzędzi cyfrowych, takich jak zdalna identyfikacja i autoweryfikacja klienta, aby zapewnić wygodę i bezpieczeństwo dla obu stron transakcji, tak przy podpisaniu umowy leasingu, jak i różnych operacjach leasingowych po jej zawarciu – wskazuje Kinga Melerowicz, dyrektor zarządzająca Obszarem Operacji i Obsługi Cyfrowej w Santander Leasing.

– Branża leasingowa posiada nadal duży potencjał rozwoju, ale wymaga to wdrażania zmian i usprawnień przy użyciu narzędzi cyfrowych. To z kolei przełoży się na lepszą obsługę klienta i jego większą satysfakcję – dodaje.

Jak wskazała pod koniec 2023 r. firma analityczna Gartner tylko w zeszłym roku wydatki firm w obszarze IT miały osiągnąć poziom prawie 4,7 bln dolarów, co oznaczało wzrost względem 2022 r. o ponad 3 proc. W 2024 r. analitycy zakładają dwukrotnie wyższą dynamikę sięgającą 6,8 proc., co może się przełożyć na wydatki sięgające ok. 5 bln dolarów.

– Rozwój współczesnych przedsiębiorstw coraz częściej powiązany jest z ich transformacją cyfrową. Zapotrzebowanie na usługi związane z nowymi technologiami znacząco wzrosło podczas pandemii, kiedy firmy musiały dostosować się do sytuacji i zapewnić ciągłość działania swojego biznesu. Jak wynika z raportu PIIT i IDC Polska pt. „Trendy w branży teleinformatycznej” w kolejnych latach firmy inwestować będą coraz więcej środków właśnie w chmurę obliczeniową, sztuczną inteligencję czy rozwiązania z obszaru cyberbezpieczeństwa. Dojrzałość cyfrowa przedsiębiorstw zależy oczywiście od bardzo wielu czynników, takich jak charakter

danej branży, konkurencja, ograniczenia regulacyjne czy oczekiwania klientów, jednak niezależnie od nich, te firmy, które dziś inwestują w narzędzia cyfrowe zdecydowanie szybciej reagują m.in. na zachodzące zmiany rynkowe czy pojawiające się nowe potrzeby klientów. To wszystko ma duży wpływ na ich rozwój i konkurencyjność na rynku – mówi Andrzej Dulka, prezes Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji.

## Inwestycje z podziałem na wielkość i sektor, jaki reprezentują firmy

Ciekawie prezentują się również dane z badania „Leasing Index” jeśli chodzi o wskazania firm z podziałem na liczbę pracowników wśród branży usługowej, handlowej, budowlanej oraz produkcyjnej. Odsetek firm korzystających z rozwiązań mobilnych plasuje się na poziomie powyżej 95 proc. bez względu na liczbę pracowników i branżę. Dysproporcje pojawiają się już w przypadku wykorzystania rozwiązań chmurowych, które są najbardziej popularne wśród większych firm (zatrudniających od 10 do 49 osób) – 47 proc., a także w branży produkcyjnej i handlowej – odpowiednio 48 i 38 proc. Podobnie jak w przypadku technologii chmurowych, z programów typu CRM

korzystają głównie większe firmy (38 proc.) reprezentujących branżę handlową (23 proc.) oraz produkcyjną (20 proc.). Oprogramowanie służące do automatyzacji procesów jest wykorzystywane głównie w większych firmach – korzysta lub ma w planach aż 44 proc. badanych, a dotyczy to głównie firm produkcyjnych (35 proc.). Zaskakuje jednak fakt, że obecny poziom wykorzystania rozwiązań bazujących na sztucznej inteligencji jest jeszcze niski. Korzystanie z tych rozwiązań obecnie lub planuje je wdrożyć, deklaruje 15 proc. firm zatrudniających do 49 pracowników.

– W dzisiejszych niepewnych czasach organizacje są bardziej ostrożne i decydują się na inwestycje w obszar transformacji cyfrowej często ze względu na działania konkurencji. Dużym impulsem są też zagrożenia związane z cyberbezpieczeństwem oraz napotykanie barier w realizacji ambitnej strategii biznesowej. Aktualnie klienci w poszukiwaniu oferty w pierwszej kolejności poruszają się w świecie online, dlatego ważne jest, by zapewnić im rozwiązania z łatwym dostępem nie tylko do poszukiwanego auta, czy maszyny, ale również do finansowania – wskazuje Magdalena Reimann, dyrektor biura rozwoju obsługi cyfrowej w Santander Leasing.

## Dopasować ofertę do potrzeb przedsiębiorcy

**Związek Polskiego Leasingu opublikował wyniki całej branży za rok ubiegły, z których wynika, że rok 2023 odnotował wzrost o 16,3 proc. w stosunku do roku 2022<sup>1</sup>, został przekroczony również poziom 100 mln zł inwestycji sfinansowanych leasingami w ciągu jednego roku<sup>2</sup>. Największy wzrost odnotowano w grupie samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 tony, ale również w innych grupach aktywów odnotowano wzrosty.**

Emilia Kłos

dyrektor Departamentu Kredytów Firmowych Lendi

Dane potwierdzają, że finansowanie leasingiem jest najlepszym rozwiązaniem na dofinansowanie firmy i wyposażenie jej w aktywa. Szczególnym powodzeniem leasingi cieszą się wśród startupów, przedsiębiorca wchodzący na rynek dzięki takiemu rozwiązaniu finansowania aktywów nie musi inwestować własnych środków i może w krótkim czasie – często przy minimum formalności, wyposażać firmę w niezbędne do funkcjonowania maszyny, urządzenia, sprzęt IT, oprogramowanie, czy

te najczęściej finansowane – środki transportu. Firmy leasingowe podchodzą bardzo indywidualnie do potrzeb przedsiębiorcy i są w stanie zaproponować elastyczne rozwiązania czy to pod kątem wpłaty własnej, wykupu czy harmonogramu spłaty. Kolejną grupą klientów, która chętnie korzysta z tego rodzaju finansowania, są firmy transportowe – które dzięki rozwiązaniom leasingowym mogą na bieżąco wymieniać swoją flotę, wiele firm leasingowych świadczy również dodatkowe usługi, jak np. obsługa serwisowa czy ubezpieczenie. Przedsiębiorca decydujący się na takie rozwiązania może również dokładnie planować wydatki, a w przypadku nieprzewidzianych

sytuacji leasingi są w stanie zaproponować np. odroczenie płatności czy zmianę harmonogramu spłat.

## Szybki proces finansowania

Finansowanie leasingiem jest również niezwykle istotne dla firm, które korzystają z nowoczesnych technologii – szybki proces finansowania oraz znikome nakłady finansowe na początku inwestycji pozwalają przedsiębiorcom reagować na zmiany rynkowe i dbać o ciągły dostęp do nowoczesnych rozwiązań, dzięki różnym formom finansowania przedsiębiorca może zarówno leasingować aktywa; co oznacza, że do czasu wykupu właścicielem finansowanego sprzętu jest leasingodawca, lub skorzystać z pożyczki leasingowej, która daje przedsiębiorcy już od samego początku prawo własności, dzięki czemu ten może starać się np. o dotacje lub dofinansowania z różnych projektów zarówno krajowych, jak i Unijnych. W dalszym ciągu popularnością cieszą się inwestycje z sektora odnawialnych źródeł energii – finansowanie leasingiem bądź pożyczką leasingową wciąż popularnej fotowoltaiki jest najbardziej opła-

calne w firmach produkcyjnych i przemysłowych, które zużywają dużo energii elektrycznej, rozwój tego sektora wspierają programy Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, gdzie przedsiębiorcy mogą starać się o preferencyjne pożyczki, dopłaty lub zwroty części poniesionych wydatków. Finansowaniem w formie leasingu cieszą się również samochody tzw. zeroemisyjne, przedsiębiorcy nabywający takie auto mogą starać się o dofinansowanie z programu „Mój elektryk” i starać się o dotację nawet do 70 tys. zł<sup>3</sup>.

## Wiele zalet

Niezależnie jednak od przedmiotu finansowania, korzystanie z opcji leasingu bądź pożyczki leasingowej niesie za sobą wiele zalet: od wspomnianych powyżej do tych wpływających na płynność finansową i zdolność kredytową. Warto w tym miejscu przypomnieć, że zarówno wkład własny, wykup, jak i rata leasingowa stanowią koszt dla przedsiębiorcy, co wpływa na wysokość jego opodatkowania. Sam wybór instytucji leasingowej i oferty warto zostawić Ekspertowi kredytowemu, który nie tylko

przygotuje ofertę dopasowaną do potrzeb przedsiębiorcy, ale również pomoże negocjować warunki oraz załatwić formalności związane z procesem ubiegania się o finansowanie.

Pomimo wprowadzonych w styczniu bieżącego roku zmian prawnych dotyczących kredytów konsumenckich i rozszerzenia wachlarza produktów o te zawierające opcje wykupu (co może stanowić wzrost kosztów finansowania szczególnie dla gospodarstw rolnych), według prognoz ekspertów Związku Polskiego Leasingu spodziewana jest podobna co w ubiegłym roku dynamika rozwoju sektora. Eksperci przewidują również, iż ceny środków trwałych nie będą już tak szybko rosnąć, jak w roku ubiegłym, a bieżący rok będzie obfitował w inwestycje w firmach i wzrost wydatków konsumenckich, m.in. dzięki spadającym stopom procentowym.

1. [https://www.leasing.org.pl/page.php?entry\\_details&id=111](https://www.leasing.org.pl/page.php?entry_details&id=111)

2. [https://www.leasing.org.pl/page.php?entry\\_details&id=128](https://www.leasing.org.pl/page.php?entry_details&id=128)

3. <https://www.gov.pl/web/elektromobilnosc/nabor-dla-przedsiębiorców-i-podmiotów-innych-niz-osoby-fizyczne>



# Rosnąca popularność leasingu

**Leasing stał się w ostatnich latach jednym z najpopularniejszych sposobów finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Od kilku lat wartość portfela ruchomości branży leasingowej w Polsce przewyższa saldo kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki – 176,5 mld zł kontra 166,1 mld zł (dane za rok 2022). Dzięki elastycznym warunkom i szybkiej ścieżce decyzyjnej leasing staje się coraz bardziej atrakcyjną formą finansowania dla firm.**

Dla wielu przedsiębiorstw z segmentu MŚP zakup nowego sprzętu czy pojazdów może stanowić znaczące obciążenie finansowe. W takich sytuacjach leasing staje się idealnym rozwiązaniem, pozwalając firmom korzystać z potrzebnych aktywów bez konieczności angażowania własnego kapitału.

## Jakie są wyniki branży leasingowej za 2023 r.?

Zgodnie z ostatnimi wynikami ZPL po raz pierwszy w historii wartość inwestycji sfinansowanych poprzez leasing wyniosła 102,5 mld zł w ciągu jednego roku. Łączna wartość aktywów będących w użytkowaniu klientów firm leasingowych przekracza natomiast 200 mld zł. Udział Pekao Leasing w rynku leasingu wzrósł z 6,34 proc. do 6,83 proc. w 2023 r.

Największy udział w rynku leasingu (48,9 proc.) mają samochody osobowe. Wraz z pojazdami ciężarowymi udział ten wzrasta do imponujących 70,9 proc. Maszyny i urządzenia reprezentują około jednej czwartej wartości umów (24,4 proc.), natomiast pozostałe transakcje, włączając w to nieruchomości, stanowią 5 proc. rynku.

– Mając świadomość, jak duży będzie udział finansowania pojazdów lekkich w 2023 r., Pekao Leasing wyszło naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, czego potwierdzeniem jest 39 proc. dynamika wzrostu w finansowaniu tych aktywów, która wpisuje się w ogólny trend rynkowy. Na duże dynamiki wzrostowe w tym segmencie oprócz zwiększenia ilości zawartych umów miał również wpływ znaczący wzrost cen finansowanych pojazdów. Zgodnie z prognozami ekspertów ZPL w 2024 roku ceny finansowanych pojazdów nie będą rosły już tak dynamicznie – stwierdził **Marcin Nogal, dyrektor Biura Kanałów Zewnętrznych w Pekao Leasing.**

## Jakie są obecne trendy w sektorze leasingu, zwłaszcza w kontekście MŚP?

– Finansowanie dla przedsiębiorstw sektora MŚP stanowi 37 proc. wszystkich umów zawieranych w Pekao Leasing

w 2023 r. z dynamiką 20 proc. r/r. Liczymy na to, że tendencja wzrostowa utrzyma się w tym roku dzięki większym inwestycjom w wymianę floty samochodów osobowych. Dostęp do środków unijnych przyczyni się do jeszcze większego zainteresowania inwestycjami związanymi z wymianą energochłonnych maszyn i urządzeń, jak również wpłynie na utrzymanie się pozytywnego trendu związanego z wykorzystaniem alternatywnych źródeł energii. Współpraca z Pekao Leasing daje możliwość efektywnego wykorzystania wielu rodzajów wsparcia w zakresie dofinansowania dotacyjnego. Nasi klienci w minionym roku doceniali wszechstronność naszej oferty, która ciągle jest dostosowywana do bieżących potrzeb. Coraz więcej firm z sektora MŚP wykorzystuje nowe technologie w prowadzonym biznesie. Takie zmiany wymusza postęp i oczekiwania odbiorców końcowych. Czas reakcji, jakość, dostępność odgrywają kluczową rolę w budowaniu przewag konkurencyjnych, co przekłada się na sukces rynkowy danego przedsięwzięcia. Automatyzacja to trend wśród firm produkcyjnych, które chcą zwiększać swoją efektywność, wydajność i jakość. Powyższe wymaga w pierwszej kolejności inwestycji w nowe technologie, które są bardzo kapitałochłonne. Leasing jako forma finansowania tych inwestycji jest świetnym rozwiązaniem finansowym – powiedział **Tomasz Rostek, dyrektor Departamentu Rynków Bankowych w Pekao Leasing.**

– W ostatnich latach obserwujemy jak pod wpływem oczekiwań klientów i dostawców zmienia się branża leasingu w kontekście dostępności oferty leasingu czy zautomatyzowania procesu zawarcia umowy za pomocą platform cyfrowych.

Ten postęp technologiczny podyktowany jest z jednej strony oczekiwaniem rynku, a z drugiej efektywności spółek leasingowych. Aby oferować produkt masowy, powtarzalny,



oparty na jasnych dla klienta zasadach, niezbędne są inwestycje w przeniesienie jak największej ilości transakcji leasingu na platformy cyfrowe. Klienci mogą sami zarządzać umowami leasingu za pomocą dedykowanych aplikacji i platform internetowych. Oszczędzamy wspólnie czas i zwiększamy efektywność. W Pekao Leasing nieustannie pracujemy nad automatyzacją procesów i optymalizujemy nasze kanały cyfrowe, tak aby nasi obecni i przyszli klienci mieli z nami jak najszybszy i jak najłatwiejszy kontakt – powiedział **Marcin Nogal, dyrektor Biura Kanałów Zewnętrznych w Pekao Leasing.**

Wraz ze wzrostem świadomości ekologicznej przedsiębiorstwa z sektora MŚP będą coraz bardziej zainteresowane inwestowaniem w ekologiczne rozwiązania takie jak: energia odnawialna, pojazdy elektryczne czy inne ekologiczne technologie. Oczekuje się, że leasingodawcy dostosują swoje oferty do tych potrzeb, oferując specjalne programy leasingu ekologicznego. Pekao Leasing działa zgodnie ze strategią ESG Banku Pekao S.A., współpracuje z EBI w kontekście finansowania Zielonych Aktywów oraz BOŚ Bankiem w zakresie programu „Mój Elektryk”, finansuje również inwestycje dot. fotowoltaiki oraz maszyny energooszczędne.

## Jakie są prognozy rozwoju sektora leasingu dla MŚP w najbliższych latach?

Oczekiwania co do dalszych, dwucyfrowych wzrostów na rynku opierają się głównie

na rzeczywistym zapotrzebowaniu inwestycyjnym przedsiębiorstw, które reagują na możliwości i oczekiwania wzrostowe gospodarki. W kontekście malejących stóp procentowych i obniżającego się kosztu usług finansowych ten trend będzie wspierał rozwój gospodarczy poprzez zwiększenie dostępności leasingu i pożyczek inwestycyjnych.

– Eksperti w ZPL prognozują 16,7 proc. dynamikę wzrostu w 2024 r. Największy wzrost finansowania z dynamiką 19,7 proc. prognozowany jest na pojazdach lekkich. Pekao Leasing planuje w 2024 r. zwiększyć finansowanie w tym segmencie na poziomie przewyższającym zakładaną dynamikę w ZPL. Widzimy ciągle sporą szansę dla naszej spółki na wzrost naszego udziału w tej części rynku. Skupimy się w tym roku na maksymalnym uproszczeniu procesu leasingu dla samochodów osobowych.

Na rynku pojazdów ciężkich oraz maszyn i urządzeń nasza spółka radzi sobie bardzo dobrze. Jesteśmy liderem w tych segmentach i chcemy utrzymać naszą pozycję. Prognozowane dwucyfrowe dynamiki szczególnie w segmencie maszyn i urządzeń są w dużym stopniu zależne od pozytywnych trendów w gospodarce – powiedział **Marcin Nogal, dyrektor Biura Kanałów Zewnętrznych w Pekao Leasing.**

– Rok 2023 był rokiem wzrostu głównie dzięki zakupom pojazdów lekkich. Lepsza dostępność do nowych samochodów i stabilizacja cen będzie determinantem kolejnych wzrostów w tym segmencie. Przewidy-

wana zmiana wysokości stóp procentowych pociągnie za sobą spadek kosztu inwestycji, co pozwoli przedsiębiorcom jeszcze śmiało podejmować decyzje w zakresie kolejnych zakupów. W roku 2024 branża oczekuje przełomu w zakresie regulacji prawnych, które pozwolą na pełną digitalizację procesu zawierania umowy leasingu. Dzięki temu umowa leasingu stanie się jeszcze bardziej powszechnym i przystępnym źródłem finansowania – stwierdził **Tomasz Rostek, dyrektor Departamentu Rynków Bankowych w Pekao Leasing.**

Według ZPL polskie przedsiębiorstwa najchętniej w Europie sięgają po tę formę finansowania, tj. na przestrzeni ostatnich 6 miesięcy aż 38 proc. inwestycji było realizowanych z wykorzystaniem leasingu. Dla porównania Finlandia 37 proc., Niemcy 28 proc., Austria 26 proc. i Szwecja 25 proc.

Największą grupą klientów korzystającą z leasingu są przedsiębiorstwa z segmentu MŚP. Przedsiębiorstwa o obrotach do 5 mln zł stanowią 49 proc. rynku, klienci o obrotach od 5 do 20 mln zł to 20,2 proc. oraz klienci o obrotach powyżej 20 mln to 29,2 proc. rynku.

Sektor MŚP będzie wyznaczał kierunek, w którym podąży branża leasingowa, to te przedsiębiorstwa będą miały największy wpływ na to, jak będziemy się zmieniać i dostosowywać do potrzeb rynku. Pekao Leasing jako część Grupy Banku Pekao S.A. jest gotowa na takie wyzwania.



# Korzyści wynikające z digitalizacji

**Digitalizacja – proces zamiany różnych danych, informacji na formę cyfrową – stała się od początku XXI wieku kluczowym obszarem przemiany firm. Często mylona z transformacją cyfrową jest jej integralną częścią i jednym z pierwszych elementów przekształcania przedsiębiorstw.**



Krzysztof Polcyn

dyrektor Departamentu  
Innowacji w EFL

Sama w sobie nie gwarantuje skutecznej transformacji, do której konieczne są również zmiany np. procesów biznesowych, kultury organizacyjnej czy zmian w obszarze związanym z doświadczeniami klientów (np. nowe sposoby kontaktu i obsługi). Bez wątpienia dobrze przygotowane zmiany dają wiele pozytywnych efektów i korzyści, zarówno dla firm, jak i ich klientów.

Rozwój technologii, wynalazki są zwykle początkiem dla tworzenia procesów digitalizacji i wykorzystywania ich efektów w życiu codziennym – zarówno biznesowym, jak i prywatnym.

Od pewnego czasu obserwujemy zjawisko, że to do czego przywykliśmy w życiu codziennym, zaczynamy przenosić na procesy biznesowe. Nasze dobre doświadczenia wywołują na przedsiębiorcach zmiany modeli biznesowych i dostosowywania do oczekiwań i potrzeb klientów.

## Sprawniejsze i skuteczniejsze działanie

Choć pierwsze skanery pojawiły się kilkadziesiąt lat temu to dopiero w latach 80/90 tych XX wieku zaczęliśmy je znacznie częściej wykorzystywać do optymalizacji procesów. Zamiana dokumentacji papierowej w cyfrowy obraz usprawniała pracę, obieg dokumentów, zmniejszała koszty archiwizowania. Dla wielu osób na co dzień pracujących z dokumentami początkowy „szok” okazał się bardzo dobrym rozwiązaniem, a praca z obrazem dokumentu pozwoliła na sprawniejsze i skuteczniejsze działanie, np. podejmowanie decyzji kredytowych, przeglądanie archiwalnych umów. Brak konieczności drukowania, transportu czy archiwizowania dokumentacji obniżał koszty funkcjonowania firm. Dodatkowym bodźcem do rozwoju digitalizacji był opracowany w latach 80. system OCR. Pozwala na zamianę nawet odręcznego pisma w zapis elektroniczny, a w efekcie na bezpośrednie uzupełnianie danych w systemach. Wszelkiego ro-

dzaju formularze, druki, które były wypełniane przez klientów (np. w firmach ubezpieczeniowych czy bankach) „wpadały” bezpośrednio na ekran pracownika oszczędzając wiele minut na wpisanie tych danych ręcznie.

Te same dane gromadzone w bazach pozwoliły na znacznie szybsze i trafniejsze analizowanie trendów, podejmowanie decyzji np. kredytowych czy też przygotowywanie spersonalizowanych ofert dla klientów.

## Zwiększać swoją doskonałość operacyjną

Ten prosty schemat, stosowany w firmach jako jeden z pierwszych w obszarze digitalizacji sprawia, że zwiększamy swoją doskonałość operacyjną. Im mniej ręcznych i powtarzalnych procesów tym mniej możliwości popełnienia błędów, a to oznacza skrócenie czasu procesów, a przede wszystkim zwiększenie ich jakości. Wzrosty współczynników jakości procesów bezpośrednio przekładają się na wzrost satysfakcji klientów, większą lojalność a tym samym rosnącą sprzedaż.

Badania pokazały, że zamiana monotonicznych i powtarzalnych procesów „papierowych” w procesy cyfrowe i automatyczne spowodowała wzrost zadowolenia z pracy osób, które do tej pory traciły wiele cennych minut na „przekładanie papierów z jednej strony biurka na drugą”.

## Usprawnić działanie

Większa dostępność do danych w postaci cyfrowej sprawiła, że

już od dwudziestu paru lat nasze procesy są niezależne od miejsca ich wykonywania. Pewnie niewiele osób pamięta czasy, kiedy musieliśmy chodzić do tego samego oddziału banku i tam zlecać nasze transakcje. Tam bowiem była nasza kartoteka ze wzorem podpisu. Później takie wzory podpisu były przekazywane faksami czy mailem aż do chwili powstania systemów centralnych. Doczekaliśmy się wreszcie chwili, że nasz podpis też może być cyfrowy. Trudno już sobie wyobrazić kuriera, który przychodzi do nas z przesyłką i dokumentami w formie papierowej – mały terminal z miejscem na podpis rysikiem załatwia sprawę. Wierzę, że zarządzającym firmami kurierskimi też trudno sobie wyobrazić, że te miliony dokumentów dla przesyłek musieli kiedyś przetwarzać w formie papierowej. Rozwój technologii biometrycznych, tabletek, aktywnych matryc dał nam możliwości stworzenia podpisu „biometrycznego”, który testowany w bankach 20 lat temu stał się dla wielu osób i firm doskonałym zamiennikiem podpisu odręcznego. Badania prowadzone przez wyspecjalizowane jednostki kryminalistyczne pokazują, że taki podpis BIO może być bezpieczniejszy i trudniejszy do podrobienia niż podpis atramentem. Zatem jego stosowanie nie tylko zmniejsza czas procesu, oszczędza papier, a również zapobiega nadużyciom.

Kryptografia dała nam możliwość posługiwania się podpisami elektronicznymi. Dziś wielu przedsiębiorców nie wyobraża sobie prowadzenia biznesu bez kwalifikowanego podpisu elektronicznego. Mając takie narzędzie – w dodatku w aplikacji mobilnej – możemy podpisać dokumenty w dowolnym momencie, będąc daleko od naszej firmy, np. w podróży służbowej. Procesy cyfrowe z wykorzystaniem kwalifikowanego podpisu elektro-

nicznego są obecnie powszechnie stosowane w branży leasingowej. Wspomniana wcześniej biometria posłużyła wielu instytucjom do usprawnienia działania np. centrów obsługi klientów czy zarządzania dostępem do pomieszczeń, czy danych.

Niejednokrotnie dzwoniąc do banku, doradca odpytywał nas o imię, nazwisko i wiele dodatkowych danych czy specjalnie ustanowione (kolejne) hasło. Wdrożenie biometrii głosu zamieniło te procesy. Od tej pory wystarczyło powiedzieć „mój głos jest moim hasłem i nie muszę go pamiętać”, by sprawnie przejść do rozmowy o rzeczach dla nas ważnych. Technologia finger vein (skanowania naczyń krwionośnych palca) stosowane np. w bankomatach zamiast PIN-u pozwalały nam na wypłatę gotówki, a nawet na powiadomienie o zagrożeniu. Było to bezpieczne i proste. Kolejny etap rozwoju biometrii pozwolił na stosowanie jej do zabezpieczenia telefonów komórkowych – w większości z nich możemy ustawić „klucz”: skan naszej tętnówki czy twarzy, którym będziemy odblokowywać nasze urządzenie czy logować się do aplikacji.



**eFaktury czy ePłatności nie tylko zmieniły nasze procesy i ułatwiły nam życie. Zaryzykuję stwierdzenie, że korzystanie z elektronicznych portfeli zwiększyło nasze bezpieczeństwo.**



## Tożsamość cyfrowa

Dużym ułatwieniem dla nas, jak i dla firm jest stworzenie tożsamości cyfrowej. To dzięki temu możemy „przedstawić” się np. przy pomocy ostatnio wprowadzonego w Polsce mDowodu czy korzystając z usługi przekazania danych w aplikacji mObywatel przesłać dane naszemu bankowi, czy kontrahentowi. I co najważniejsze dla obu stron jest to operacja pewna i bezpieczna. Korzysta bowiem z danych zgromadzonych w rejestrach państwowych i jest potwierdzona pieczęcią ministra cyfryzacji. W moje ocenie – jedna z najważniejszych innowacji ostatnich miesięcy, która może zmienić bieg wielu procesów, poprawiając doświadczenia klientów i bardzo pozytywnie wpływając na rentowność naszej działalności.

Mysząc o digitalizacji w firmach, nie sposób pominąć obszaru finansów. eFaktury czy ePłatności nie tylko zmieniły nasze procesy i ułatwiły nam życie. Zaryzykuję stwierdzenie, że korzystanie z elektronicznych portfeli zwiększyło nasze bezpieczeństwo. Już nie musimy nosić przy sobie portfeli wypchanych papierowymi pieniędzmi. W sumie wystarczy tylko telefon z mObywatel, usługą płatności i podpisem elektronicznym. Jeden telefon! I życie staje się prostsze. Oczywiście, kiedy rozważnie z niego korzystamy i nie dajemy się nabrać na prośby o podanie naszych haseł czy loginów różnym nieuprawnionym osobom, czy też nie logujemy się do niezawerifikowanych i nieznanymi sieci.

Digitalizacja i odmiejszczenie danych, przechowywanie ich w bezpiecznych chmurach umożliwiło tworzenie procesów zdalnych. Szczególny rozwój tego typu działalności obserwujemy od początku pandemii. Wykorzystanie wideorozmów stało się powszechne nie tylko w życiu prywatnym, ale także biznesowym. Tworzone rozwiązania, które pozwalają doradcy i klientowi na spotkanie „online”, zdalną i bezpieczną weryfikację tożsamości czy podpisanie umowy były kluczem do przetrwania tego trudnego czasu. Bez wątpienia pandemia pokazała, że digitalizacja, która dla wielu osób i menadżerów wydawała się odległą, mogła wydarzyć się z dnia na dzień. Niestety w wielu przypadkach ta digitalizacja była wymuszona przez zarzę, a nie przez strategię organizacji. To najlepszy dowód na to, że nie można myśleć: zdążyć, jeszcze nie teraz. Bo możemy przegapić coś bardzo ważnego – dla nas i dla naszego przedsiębiorstwa. Przed nami nowa epoka – świat sztucznej inteligencji. Tylko od nas i naszej odwagi zależy czy będziemy gonić uciekającą technologię, podążać za oczekiwaniami i potrzebami klientów, czy będziemy je wyprzedzać, kreując nowy, cyfrowy świat.