

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



Elastyczność umów leasingu nieruchomości kluczowym elementem konkurencyjności firm leasingowych

Potrzeby przedsiębiorstw w zakresie finansowania nieruchomości komercyjnych wciąż rosną, a firmy leasingowe dostosowują swoją ofertę do zmieniającego się rynku. Jednym z elementów, który wpływa na konkurencyjność firm leasingowych, jest elastyczność umów. Co to oznacza w praktyce?



SYLWIA WĘGRZYNOWSKA

zastępca dyrektora Departamentu sprzedaży i marketingu ds. leasingu nieruchomości, BPS Leasing i Faktoring

Dobrze dopasowana do klienta – to najkrótsza odpowiedź na pytanie, co oznacza umowa elastyczna. Ustalamy takie warunki finansowania, które będą odpowiadać potrzebom przedsiębiorstwa, jego sytuacji finansowej i planom rozwojowym.

Elastyczność w leasingu nieruchomości komercyjnych to przede wszystkim elastyczność przy określaniu warunków umowy. Jednak nie tylko. Zdarzają się sytuacje, gdy można zmienić wysokość rat czy wydłużyć lub skrócić okres leasingowy. Warto jednak wziąć pod uwagę, że finansowanie nieruchomości jest bardziej skomplikowane niż samochodów, maszyn czy jachtów. Jakie nieruchomości można leas-

gować? Najczęściej są to budynki biurowe, biurowo-magazynowe, biurowo-usługowe, hale magazynowe, centra logistyczne, obiekty usługowe i handlowe, hale produkcyjne czy hotele.

Nieruchomości to nie „kółka”

Finansowania nieruchomości komercyjnych nie można porównywać do finansowania tzw. kółek, czyli wszelkiego rodzaju pojazdów. Leasing nieruchomości nie jest tak prosty i szybki jak środków transportu. Cały proces trwa zdecydowanie dłużej.

Potrzebne jest tu bardzo indywidualne podejście. Każda nieruchomość jest dokładnie analizowana pod względem prawnym oraz podatkowym (np. w zakresie prawidłowej stawki VAT dla sprzedaży nieruchomości, co zabezpiecza również sprzedającego przed ryzykiem podatkowym). Analizowana jest także szczegółowo sytuacja finansowa leasingobiorcy.

Leasing na miarę

Na rynku nieruchomości dominuje forma leasingu zwrotnego – spółka leasingowa nabywa nieruchomość od klienta. Odbывается to tak, jak

zakup każdej nieruchomości – na podstawie aktu notarialnego. Firma leasingowa oddaje następnie zwrotnie klientowi tę nieruchomość do korzystania na podstawie umowy leasingu. Podczas trwania umowy właścicielem nieruchomości jest spółka leasingowa, po jej zakończeniu zaś klient kupuje z powrotem swoją nieruchomość. Płaci kwotę wykupu, jaka była ustalona w umowie.

Co sprawia, że właśnie z tej formy finansowania klienci chętnie korzystają? Leasing zwrotny daje przedsiębiorcom korzyści niedostępne w innych produktach finansowania kapitałem obcym. Uwolnione środki są do dyspozycji przedsiębiorcy, a spółka leasingowa nie kontroluje, na co zostały przeznaczone. Oczywiście ze środków pozyskanych ze sprzedaży muszą być spłacone zobowiązania kredytowe zabezpieczone na nieruchomości hipotecznie.

Wróćmy do elastyczności. W wypadku nieruchomości komercyjnych o dużych wartościach elastyczne dostosowanie warunków umowy do sytuacji finansowej klienta zmniejsza ryzyko niewypłacalności i przedterminowego zakończenia umowy. Każdy przedsiębiorca ma zupełnie inną sytuację, każda nieruchomość to również oddzielna historia.

Leasingodawcy, którzy potrafią zaoferować rozwiązania skrojone na miarę, zyskują przewagę konkurencyjną. Takie podejście pozwala zadbać o dobre relacje z klientem i zaoferować na tyle dopasowaną

umowę, by nie szukał alternatywnych źródeł finansowania.

Elastyczność w umowie, czyli...

O elastyczności można mówić na dwóch etapach. Pierwszy to tworzenie umowy leasingowej na nieruchomość komercyjną. Drugi jest w trakcie jej trwania. Najistotniejsza jest indywidualna strukturyzacja umowy, czyli dobrze skonstruowane warunki na starcie. Umowę podpisuje się ją na minimum pięć lat, a najczęściej, jak pokazuje praktyka, na 10 lat. Musi więc bardzo dokładnie spełniać oczekiwania przedsiębiorcy.

Trzy najważniejsze elementy ustalone elastycznie, z każdym klientem indywidualnie, podczas konstruowania umowy to:

- wysokość opłaty wstępnej;
- okres trwania umowy – ustawowo minimalny okres trwania umowy na leasing nieruchomości komercyjnej to pięć lat (zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych). Nie może trwać krócej. Najczęściej umowy są jednak podpisywane na 10 lat;
- sezonowość rat – umowa może zawierać warunek, że w skali roku raty będą różnej wysokości. Stosuje się to np. w przypadku hoteli, które największe obłożenie mają od wiosny do końca lata i w tym okresie planuje się wyższe raty.

W trakcie trwania umowy leasingowej również wprowadza się pewne zmiany, jeśli zachodzi taka potrzeba.

- W kryzysowych sytuacjach, jak pandemia czy powódź, jest możli-

wość obniżenia wysokości rat. Tak się zdarzało, gdy z powodu kowidu były nieczynne hotele czy restauracje. Ostatnia powódź w Polsce południowej także zmusiła wielu przedsiębiorców do czasowego zamknięcia firm.

- W trudnych sytuacjach, jak zdarzenia losowe, leasingodawca może odstąpić od odsetek karnych.

- Umowę leasingową można wydłużyć lub skrócić, aczkolwiek wymaga to rozmów ze spółką leasingową i porozumienia obu stron.

- Budynek, który jest leasingowany, można modernizować czy adaptować kolejne jego pomieszczenia. Takie działania zawsze wymagają jednak zgody leasingodawcy.

- Umowę leasingową można odstąpić innemu przedsiębiorcy. Mówi się wtedy o przelewie praw z umowy leasingu na inny podmiot. W takim wypadku jest potrzebna zgoda spółki leasingowej i podpisane porozumienie ze wszystkimi stronami. Takie sytuacje się zdarzają wtedy, gdy przedsiębiorca ma kłopoty, ale chce uniknąć windykacji i straty nieruchomości. Rozwiązaniem jest znalezienie firmy, która przejmie umowę leasingową na daną nieruchomość.

Elastyczność leasingu nieruchomości komercyjnych będzie miała coraz większe znaczenie w budowaniu dobrych relacji z klientami oraz w zarządzaniu ryzykiem w sektorze leasingowym. Firmy leasingowe, które chcą utrzymać pozycję liderów na rynku, powinny podchodzić do każdej umowy indywidualnie, biorąc pod uwagę każdy aspekt.

W dynamicznie rozwijającym się świecie finansów, liderzy branży leasingowej odgrywają kluczową rolę we wspieraniu przedsiębiorstw na każdym etapie ich rozwoju. Leasing, jako elastyczna forma finansowania, umożliwia firmom pozyskiwanie nowoczesnych środków trwałych bez konieczności angażowania dużych środków własnych. W Polsce, na przestrzeni ostatnich lat, rynek leasingowy stał się jednym z najważniejszych segmentów finansowych, a jego liderzy wyróżniają się innowacyjnością, profesjonalizmem oraz zdolnością do dosto-

sowywania ofert do potrzeb klientów.

Tytuł Perł Polskiego Leasingu otrzymują firmy, które dostarczają nie tylko atrakcyjne warunki leasingowe, lecz także angażują się w rozwój edukacji finansowej swoich klientów, pomagając im podejmować świadome decyzje. Ich strategia opiera się na budowaniu długotrwałych relacji oraz dostosowywaniu ofert do zmieniających się realiów rynkowych. W raporcie przyglądamy się nie tylko liderom rynku, ale także ich wpływowi na polską gospodarkę i innowację w sektorze leasingowym.



WYRÓŻNIENI:



EFL powstał w 1991 r., jako jedna z pierwszych firm leasingowych w Polsce. Od 2001 r. firma jest częścią jednej z największych instytucji finansowych na świecie Grupy Crédit Agricole. W skład Grupy EFL wchodzi spółka flotowa Carefleet, spółka faktoringowa Eurofactor oraz Truck Care, która oferuje kompleksowy wynajem pojazdów użytkowych. W ramach Grupy EFL spółka oferuje szeroki pakiet produktów: leasing, pożyczkę, usługi flotowe, wynajem długoterminowy, ubezpieczenia i faktoring. EFL wiodzie prym jako innowacyjny lider na rynku produktów finansowych wprowadzając coraz to nowsze usługi cyfrowe i obsługę zdalną. Klienci EFL mogą korzystać z innowacyjnego ekosystemu umożliwiającego jednocześnie prowadzenie wideorozmowy, zdalną weryfikację tożsamości, wydanie podpisu kwalifikowanego oraz elektroniczne podpisanie umowy. Jako firma odpowiedzialna społecznie, dzięki atrakcyjnej ofercie finansowania zielonych inwestycji jak i rozwiązaniom wspierającym biznes w byciu „zielonym”, wspiera przedsiębiorców w utrzymaniu konkurencyjności biznesu. EFL jako pierwsza instytucja finansowa w Polsce udostępniła firmom kalkulator śladu węglowego inwestycji.

Jedną z wiodących firm na polskim rynku leasingowym, specjalizującą się w finansowaniu inwestycji dla różnych branż. Oferuje szeroką gamę produktów, takich jak leasing pojazdów, maszyn, urządzeń, transportu ciężkiego oraz nieruchomości. Firma wyróżnia się innowacyjnym podejściem do wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które stanowią kluczowy segment jej klientów. Przykładem tego jest oferta „Rejestracja za 0 zł”, skierowana do właścicieli pojazdów do 3,5 t., obejmująca bezpłatną rejestrację oraz Kartę Paliwową ORLEN lub BP. Karta oferuje miesięczny limit do 4 tys. zł, bezodsetkowe i bezgotówkowe płatności oraz atrakcyjne rabaty* na paliwo i usługi, ułatwiając kontrolę nad firmowymi kosztami. Dzięki elastycznym rozwiązaniom, takim jak Karta Paliwowa i kompleksowa obsługa leasingowa, Pekao Leasing wspiera rozwój przedsiębiorstw, dostosowując ofertę do ich realnych potrzeb finansowych i operacyjnych.

* dot. zakupów w sieci Orlen

Wiodąca instytucja finansowa będąca częścią Grupy STELLANTIS obecnej w 160 krajach. Oferta firmy oparta jest na doświadczeniu sięgającym 1924 r. W Polsce spółka jest obecna od 23 lat. W swoim portfolio posiada kompleksowe rozwiązania leasingowe, pożyczkowe oraz ubezpieczenia. Zapewnia korzystne raty oraz pełne pakiety usług ubezpieczeniowych, które są dostosowane do potrzeb zarówno klientów indywidualnych, jak i biznesowych, niezależnie od ich wielkości, branży czy rodzaju prowadzonej działalności. Dzięki współpracy z dealerami pojazdów marek Peugeot, Citroën, DS, Opel, Jeep, Fiat, Alfa Romeo oraz Abarth, zapewnia dostęp do najnowszych modeli samochodów oraz atrakcyjnych promocji. Firma aktywnie wspiera zieloną transformację, uczestnicząc w programie „Mój elektryk”, promując zrównoważony rozwój w sektorze motoryzacyjnym. Spółka stawia na wysoką jakość obsługi, co potwierdzają wysokie opinie w Google. Dzięki elastyczności i kompleksowej obsłudze jest idealnym partnerem w zakresie finansowania pojazdów, dbając o satysfakcję klientów.

Wyzwania firm leasingowych przy wdrażaniu polityki związanej z ESG

Zarządzanie obszarem ESG wiąże się z implementacją w firmie niezbędnych zasad i regulacji w obszarach środowiska, spraw społecznych oraz ładu organizacyjnego. Powinno odbywać się to na gruncie ogłoszonej w grudniu 2022 r. dyrektywy CSRD (ang. *Corporate Sustainability Reporting Directive*), której jedną z głównych założeń jest stworzenia spójnego dla całej UE podejścia firm do sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju.



MARCIN STASIAK
menedżer ds. ESG, EFL

informacji i danych. Implementacja wymogów CSRD nakłada na uczestników rynku, w tym na firmy leasingowe, przestrzeganie wyższych standardów sprawozdawczości o szerszym zakresie.

Polskie przepisy? Będą, ale później...

Państwa członkowskie miały 18 miesięcy na wdrożenie nowych regulacji i dostosowanie wewnętrznych przepisów do wymogów dyrektywy. W lipcu 2024 r. ten termin minął, a na dziś Ministerstwo Finansów wskazuje II kwartał 2025 r. jako możliwy termin transponowania CSRD do polskiego prawa.

Choć obowiązki sprawozdawcze obejmują firmy stopniowo, w zależności od „progów wejścia” (np. liczba zatrudnionych, przychody netto, suma bilansowa w danym roku obrachunkowym), to warto podkreślić, że pierwsze podmioty (szacunki mówią o liczbie ok. 3 tys.) będą zobowiązane opublikować raport z danymi za 2024 r. już w nadchodzącym 2025 r.

Brak lub niewystarczające dane

Jednym z podstawowych założeń powziętych przez Komisję Europejską przy wdrażaniu CSRD było to, że osiągnięcie celów zrównoważonego rozwoju wymaga przekierowania przepływów kapitału w stronę zrównoważonych inwestycji. Kapitał jest krwioobiegiem gospodarki, a zatem źródłem zmian w tym zakresie będą banki, ubezpieczyciele i inne instytucje finansowe, od których w pierwszej kolejności wymagano podjęcia działań w kierunku wypracowania mechanizmów ukierunkowanych na zrównoważone inwestycje. Klienci tych instytucji muszą

mieć świadomość, że podmioty zobowiązane już dziś do raportowania ESG będą opierały swoje ujawnienia na danych zgromadzonych w całym łańcuchu dostaw. Oznacza to dla sektora finansowego konieczność pozyskiwania dodatkowych danych od swoich klientów o charakterze inwestycji i danych dotyczących śladu węglowego ilości zużywanego energii. Firmy, także te mniejsze, muszą być świadome, że mimo braku obowiązku raportowania mogą zostać poproszone przez kontrahentów o pewne działania ze względu na to, że znajdują się w ich łańcuchu wartości.

Większość tak szczegółowych informacji nie była dotychczas potrzebna firmom leasingowym do podjęcia decyzji kredytowej. Włączenie do wewnętrznych polityk zarządzania ryzykami środowiskowymi oznacza rozszerzenie obecnie funkcjonujących modeli decyzyjnych także o aspekty związane z ESG. Tak istotne zmiany w większych organizacjach wiążą się z koniecznością sporych inwestycji i zaplanowania wdrożeń z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym.

Wymogi ESG to lawina nowych regulacji wewnętrznych? Niekoniecznie...

Zgodnie z CSRD przedsiębiorstwa zobowiązane będą do opracowania i wprowadzenia szeregu polityk ESG, które będą weryfikowalne i zgodne z regulacjami. Co istotne, nie oznacza to, że każda firma startuje od zera. Wiele regulacji i dokumentów z obszaru, które obejmują ESG, przedsiębiorstwa mają opracowane i wdrożone. Duże międzynarodowe korporacje już od jakiegoś czasu wymagają od swoich partnerów biznesowych posiadania polityki zgodnej z koncepcją ESG – np. kodeksów etyki w biznesie, polityki zatrudniania, polityki antymobbingowa i innych. Jest to obszar obecny i zauważalny w biznesie już od co najmniej kilku lat, wymagał on natomiast ustrukturyzowania i upowszechnienia. Raportowanie ESG jest wyzwaniem dla większości podmiotów na rynku, ale paradoksalnie te większe firmy mogą mieć w tym zakresie łatwiej, bo gromadzenie i przetwarzanie danych w korporacjach oparte jest na wystandaryzowanych procesach.

Do momentu wdrożenia dyrektywy największym problemem w raportowaniu ESG był brak jednolitych standardów i mnogość metodologii. Z jednej strony utrudniało to spółkom przygotowanie takich raportów, z drugiej – uniemożliwiało weryfikację i porównanie podawanych przez przedsiębiorstwa



ROZPĘDŹ BIZNES Z PEKAO LEASING



TERAZ POLSKA



Finansowa
MARKA
ROKU 2023



Działaj z PEKAO LEASING!

- Udzielamy finansowania w **PLN** i **EUR**.
- Oferujemy produkty:
 - leasing,
 - pożyczka.
- Posiadamy uproszczone procedury i automaty decyzyjne do kwoty: **500 000 zł** przy samochodach nowych i **350 000 zł** przy samochodach używanych.
- W ofercie Karta Paliwowa ORLEN lub BP z nieoprocentowanym limitem **4 000 zł brutto** miesięcznie.
- W Centrum Obsługi Szkód zapewniamy wsparcie, aby w przypadku wypadku lub kolizji likwidacja szkody odbyła się szybko i bezproblemowo.
- Gdy skorzystasz z możliwości naprawy auta w sieci warsztatów rekomendowanych, otrzymasz:
 - w wybranych warsztatach auto zastępcze na czas naprawy przekraczającej 1 dzień,
 - brak opłat za wydanie upoważnienia do likwidacji szkody dla warsztatu rekomendowanego,
 - pokrycie przez Pekao Leasing równowartości 100% VAT-u faktury za naprawę pojazdu (po zapłacie kwoty netto przez ubezpieczyciela likwidującego szkodę).

Więcej szczegółów w Centrum Obsługi Szkód: tel. 22 54 82 444 czynny od pn. do pt. w godz. 8.00-18.00.

Barьеры i wyzwania w finansowaniu leasingiem polskich przedsiębiorstw



ANDRZEJ SUGAJSKI

dyrektor ds. współpracy z podmiotami zewnętrznymi, Związek Polskiego Leasingu

Polscy przedsiębiorcy bardzo chętnie finansują inwestycje w środki trwałe, korzystając z leasingu. Potwierdzają to zarówno badania rynkowe, jak i dane statystyczne.



Cykliczne badanie zrealizowane pod koniec 2023 r. na zlecenie Komisji Europejskiej wśród krajów Unii Europejskiej (SAFE), potwierdza, że 38 proc. firm z sektora MŚP w okresie sześciu miesięcy przed badaniem korzystało z leasingu przy finansowaniu swoich inwestycji. Jest to najwyższy wskaźnik w Unii Europejskiej. Na leasing jako preferowane źródło finansowania inwestycji wskazuje 66 proc. badanych polskich firm. Dla porównania – na kredyt bankowy stawia 38 proc. Finansowanie ruchomości leasingiem i pożyczką leasingową jest obecnie wyższe niż finansowanie kredytem inwestycyjnym. Wartość wszystkich inwestycji na rynku ruchomości sfinansowana leasingiem wyniosła w połowie 2024 r. ponad 207,7 mld zł, podczas gdy kredytem inwestycyjnym niecałe 170 mld zł. Także statystyki Leaseurope, organizacji zrzeszającej narodowe związki leasingowe w Europie, pokazują kluczowe znaczenie leasingu w Polsce w finansowaniu inwestycji. W 2023 r. udział leasingu w finansowaniu inwestycji na rynku ruchomości wyniósł 45 proc. i był to najwyższy wskaźnik w Europie. Elastyczność, dostępność leasingu oraz atrakcyjność oferty dostosowanej do potrzeb klientów i specyfiki różnego rodzaju kategorii aktywów, sprawiają, że leasing jest tak popularny wśród polskich przedsiębiorców z sektora MŚP.

Zwiększyć skalę działania

Finansowanie sektora leasingowego pozwala przedsiębiorcom zwiększać skalę działania, unowocześniać park maszynowy oraz zwiększać efektywność i konkurencyjność prowadzonego biznesu. Leasing dostarcza rozwiązania odpowiadające na wyzwania związane ze zwiększaniem efektywności energetycznej, wykorzystaniem funduszy z różnego rodzaju programów wsparcia korzystających z pieniędzy publicznych zarówno na poziomie krajowym, jak i UE. Dane Związku Polskiego Leasingu pokazują, że w strukturze klientów firm leasingowych dominują mikroprzedsiębiorstwa oraz małe firmy, tj. firmy o rocznych obrotach do 5 mln zł oraz o obrotach od 5 do 20 mln zł. Łącznie stanowiły one 69,2 proc. wszystkich klientów. Szeroki wachlarz różnych usług finansowych poz-

tywnie wpływa na popyt na dobra inwestycyjne oraz dostępność do tych dóbr dla użytkowników końcowych. Dotyczy to nie tylko handlu tradycyjnego (np. nabycia maszyny produkcyjnej, rolniczej czy samochodu u dilerów), lecz także zakupów przez internet. Właśnie w tym ostatnim obszarze zauważamy znaczne ograniczenia w dostępie do finansowania leasingiem. Główną barierą jest tutaj wymóg zawierania umów w formie pisemnej. Anachroniczny wymóg formy pisemnej dla umowy leasingu praktycznie eliminuje tę formę finansowania z możliwości uczestniczenia w finansowaniu zakupów na platformach e-commerce. Jedyną dostępną formą finansowania takich zakupów pozostaje pożyczka (kredyt) lub tzw. kredyt kupiecki (odroczone płatność za towar). Powyższe generuje wręcz absurdalną sytuację, w której inwestycja klienta końcowego może zostać sfinansowana

przez firmę leasingową w formie pożyczki, dla której zawarcia wystarczająca jest forma dokumentowa, podczas gdy umowa leasingu opiewająca na dokładnie tę samą wartość finansowania wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności. Główne korzyści z wprowadzenia formy dokumentowej w przypadku umowy leasingu to przede wszystkim dalsza digitalizacja sektora, która przełoży się na:

- niższe koszty zawarcia umowy leasingu zarówno po stronie leasingsodawcy, jak i leasingobiorcy,
- zwiększenie dostępności rozwiązań finansowych oferowanych przez sektor leasingowy, w tym rozszerzenie oferty o cały sektor e-commerce,
- zwiększenie elastyczności i szybkości reakcji na zmieniające się potrzeby klientów, szczególnie w sytuacjach nadzwyczajnych (np. pandemia), pozwalających na dokonywanie zmian w umowach, harmonogramach czy wreszcie ich prawidłowej obsłudze.

Dostosować regulacje prawne

W dynamicznie rozwijającej się gospodarce dostosowanie regulacji prawnych do zmieniającego się otoczenia stało się już normą. Przykładem takich regulacji może być ustawa o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o rzeczniku finansowym. Zgodnie z przepisami ustawy podmiot rynku finansowego jest zobowiązany zamieścić w umowie zawieranej z klientem (osobą fizyczną, w tym także prowadzącą działalność gospodarczą) następujące informacje dotyczące procedury składania i rozpatry-

kach doprowadzenie przez firmę leasingową do zawarcia aneksu do umowy – w formie pisemnej, w określonym czasie – jest często niemożliwe. Według danych GUS na koniec 2023 r. klientami firm leasingowych było 1 015 462 leasingobiorców, którzy użytkowali 2 390 488 przedmiotów leasingu. Utrzymanie formy pisemnej pod rygorem nieważności dla umowy leasingu jest w dzisiejszych realiach anachroniczne i staje się coraz większą niedogodnością, szczególnie biorąc pod uwagę to, że leasing nie stanowi umowy bardziej skomplikowanej niż umowy pożyczki, umowy przewidziane w prawie bankowym czy umowy zawierane zgodnie z ustawą o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, gdzie forma dokumentowa czy elektroniczna jest dopuszczona.

Do najważniejszych kwestii, które hamują rozwój rynku leasingu należą zatem bariery regulacyjne i prawne uniemożliwiające pełną digitalizację sprzedaży. Ich wyrazem jest przede wszystkim aktualnie obowiązujący wymóg podpisu kwalifikowanego przy zawieraniu umów leasingowych na odległość oraz konieczność rejestrowania aut w urzędzie. Likwidacja istniejących barier jest szczególnie ważna z uwagi na wyzwania, jakie stoją przed branżą w najbliższych latach. Pierwszym z nich jest ESG, czyli trend związany z elektryfikacją pojazdów, transformacją energetyczną oraz wysiłkiem dekarbonizacyjnym w Unii Europejskiej. Drugi to zmiana modelu biznesowego. Trend ten związany jest z budową ekosystemów oraz zmianą roli firm leasingowych z finansowania aktywów na zapewnienie pełnego zarządzania aktywami, włącznie z odpowiedzialnością za utrzymanie, renowację, remarketing i utylizację. Przekształca to podejście do obsługi klienta, koncentrując się na dostarczeniu klientowi kompleksowego doświadczenia, a wykraczając zarówno poza standardową rolę firm leasingowych, jak i finansowanie. Trzecim trendem wpływającym na branżę jest digitalizacja – cyfryzacja kanałów komunikacji z klientem oraz całych organizacji. Ostatnim zaś będą innowacje produktowe. Firmy leasingowe oferują coraz nowsze rozwiązania wspierające klientów, takie jak Mobility-as-a-Service i Product-as-a-Service oparte na modelu subskrypcyjnym. Z tych właśnie względów zarówno firmy leasingowe, jak i ponad milion ich klientów z nadzieją oczekują na zmiany legislacyjne pozwalające na pełną digitalizację procesu leasingu, w szczególności rezygnację z zawierania umów leasingu w formie pisemnej.



Finansowanie ruchomości leasingiem i pożyczką leasingową jest obecnie wyższe niż finansowanie kredytem inwestycyjnym.

wania reklamacji: miejsce i formę złożenia reklamacji, termin rozpatrzenia reklamacji oraz sposób powiadomienia o rozpatrzeniu reklamacji. O ile w umowach nowo zawieranych firmom leasingowym nie nastęczało żadnych problemów, żeby do ogólnych warunków umowy wprowadzić odpowiednie zapisy w tym zakresie, o tyle wprowadzenie tych informacji do umów już zawartych stało się nie lada wyzwaniem. Zmiany takie wymagają bowiem formy pisemnej pod rygorem nieważności, a to z kolei wymaga aktywności po stronie leasingobiorcy. Firma leasingowa nie dysponuje jednak odpowiednimi narzędziami, aby skutecznie (w odpowiednim czasie) do takiej aktywności doprowadzić. Wielu leasingobiorców to firmy z sektora mikroprzedsiębiorstw, gdzie osoba upoważniona do reprezentowania danego podmiotu to jednocześnie osoba bezpośrednio zaangażowana nie tylko w zarządzanie, lecz także w działalność operacyjną podmiotu. Przykładem mogą być tutaj małe firmy transportowe, gdzie właściciel firmy jest jednocześnie kierowcą i gros czasu pracy spędza w trasie. W takich przypad-



Anachroniczny wymóg formy pisemnej dla umowy leasingu praktycznie eliminuje tę formę finansowania z możliwości uczestniczenia w finansowaniu zakupów na platformach e-commerce.

Nowe technologie na leasingowych salonach

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

Rozwiązania, które umożliwiają wykorzystanie urządzeń mobilnych do prowadzenia firmy, są zdecydowanie najpopularniejsze wśród małych firm – 97 proc. już z nich korzysta lub to planuje. 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, o tyle w przypadku CRM nastąpił spadek o 8 pp. w porównaniu z badaniem z 2021 r. W przypadku wykorzystania pozostałych technologii uwzględnionych w badaniu, takich jak automatyzacja procesów w firmie, programy ERP i sztuczna inteligencja, również odnotowano spadek, a ich wykorzystanie nie przekracza 14 proc.

– W trakcie pandemii firmy postawiły na inwestycje w rozwiązania technologiczne przede wszystkim

po to, aby umożliwić prowadzenie swojego biznesu w nowych okolicznościach. Okazało się, że zwiększyły przy tym zyski oraz poprawiły wydajność procesów w firmie. W branży leasingowej w ciągu ostatnich kilku lat mocno przyspieszyła również cyfryzacja, a pandemia dodatkowo zmieniła 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, zarówno 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 ma nadal duży potencjał rozwoju, ale wymaga to wdrażania zmian i usprawnień przy użyciu narzędzi

cyfrowych. To zaś 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 dol., 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 dol.

– 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 „Trendy w branży teleinformatycznej”, w kolejnych latach firmy będą inwestować 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

Dane z badania „Leasing Index” są ciekawe również jeśli chodzi o wskazania firm z podziałem na liczbę pracowników wśród branż 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.), reprezentujące branżę

handlową (23 proc.) oraz produkcyjną (20 proc.). Oprogramowanie służące do automatyzacji procesów jest wykorzystywane głównie w większych firmach – korzysta z niego lub ma to w planach aż 44 proc. badanych, a dotyczy to głównie firm produkcyjnych (35 proc.). Zaskakuje jednak to, że obecny poziom wykorzystania rozwiązań bazujących na sztucznej inteligencji jest jeszcze niski. Korzystanie z tych rozwiązań obecnie lub plany ich wdrożenia 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. Poszukując oferty, klienci aktualnie 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 także do finansowania – wskazuje Magdalena Reimann, dyrektor biura rozwoju obsługi cyfrowej w Santander Leasing.

REKLAMA

CA CRÉDIT AGRICOLE
EFL LEASING

Z korzyścią dla Twojego biznesu

**LEASING LUB POŻYCZKA EFL
NA ZIELONĄ ENERGIĘ:
TO SIĘ KALKULUJE**

Chcesz zadbać o zrównoważony rozwój swojej firmy?
Skorzystaj z kalkulatora śladu węglowego
i oblicz oszczędność na emisji CO₂.



Leasing – nie zamrażaj kapitału swojej firmy

Leasing w Polsce stał się najbardziej istotnym produktem finansowania kapitałem obcym dla segmentu MŚP. Potwierdzają to badania Komisji Europejskiej. Polska jest liderem rynku w Europie w zakresie częstości korzystania z leasingu. 38 proc. klientów ma aktywną umowę leasingową w ciągu ostatnich sześciu miesięcy, a 27 proc. korzystało z tego wcześniej. To świetne narzędzie finansowania, które nie blokuje kapitału firmy, dając szansę na szybszy rozwój. O rynku leasingu w Polsce, o korzyściach, jakie daje ta forma finansowania segmentowi MŚP, rozmawiamy z Adamem Surowskim, który od 30 lat jest związany zawodowo z rynkiem leasingu w Polsce.



Dlaczego właśnie leasing?

Jesteśmy numerem jeden w Europie pod względem popularności leasingu wśród przedsiębiorców. Polscy przedsiębiorcy z segmentu MŚP korzystają z tej formy finansowania najchętniej. Popularność leasingu wynika przede wszystkim z jego prostoty i dostępności. Dla przedsiębiorcy leasing jest najważniejszym produktem finansowym, który pozwala rozwijać biznes. Leasing to prosta i dostępna forma finansowania. Umowa leasingowa to minimalne formalności dla klienta, co jest dużym atutem. Z uwagi na niskie koszty ryzyka dla finansujących cena leasingu jest konkurencyjna w stosunku do innych form finansowania. Leasing niesie ze

sobą inne korzyści finansowe. Przedsiębiorca – poprzez krótszy okres leasingu – ma możliwość szybszej amortyzacji podatkowej nakładów inwestycyjnych. Klienci, którzy korzystają z leasingu, szybciej się rozwijają. Dysponują nowoczesnymi narzędziami, dzięki czemu proponują wyższy poziom usług czy lepszej jakości produkty. Leasingobiorcy lepiej spłacają kredyty, czyli mają większą stabilność finansową – potwierdzają to twarde dane statystyczne. W Polsce umowy leasingowe bardzo dobrze chronią klienta, ale o tym więcej potem. Te zalety leasingu potwierdzają zarówno badania Związku Polskiego Leasingu, jak i instytucji kredytowych.

Nie zamrażaj kapitału swojej firmy, czyli weź w leasing?

Zdecydowanie tak. Nie ma sensu mrozić kapitału, jeżeli rentowność firmy jest wyższa niż koszty leasingu. W Polsce rentowność działalności sektora MŚP to na ogół ponad 10 proc. Stopa procentowa leasingu zazwyczaj jest niższa. Jeśli rentowność przedsiębiorstwa przekracza ten poziom, to często lepiej przeznaczyć kapitał własny na obrót w firmie, by dzięki temu zwiększyć sprzedaż, dochody i dalej rozwijać biznes.

Czy umowy leasingowe w Polsce dobrze chronią klienta?

W Polsce mamy bardzo dobre i nowoczesne regulacje prawne dotyczące umów leasingowych. Są one ujęte w kodeksie prawnym, rachunkowości i podatkach, co zapewnia klientom pełne bezpieczeństwo.

Leasing jako trampolina biznesowa?

Jak najbardziej tak. Leasing jest trampoliną biznesową dla wielu firm. Jako przykład podałbym bardzo duże firmy transportowe, które mają parki maszynowe składające się z kilkuset pojazdów – wszystkie są w leasingu. Leasingowane są również wagony, samoloty, statki, jachty, a nawet nieruchomości komercyjne. To, jak bardzo leasing odpowiada na potrzeby klientów, pokazują badania. Blisko 90 proc. firm, które raz wzięły leasing, korzystają z niego ponownie.

Czy możliwa jest elastyczność w spłacie rat?

Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie i dostosowujemy umowę do jego potrzeb. Jeśli klient chce zmniejszyć lub zwiększyć raty w trakcie trwania leasingu, to jest to jak najbardziej możliwe. Leasing oferuje większą elastyczność. Prościej jest w leasingu dokonać zmian wysokości rat, niż np. przy umowie kredytowej.

Leasing to potężna branża na polskim rynku...

W 2023 r. wartość nowych środków trwałych wprowadzonych do MŚP wyniosła 102 mld zł! To pokazuje, jak mocny jest ten rynek w Polsce. Prognozy dla leasingu na ten rok też są dobre – na podstawie danych za I półrocze wzrost w 2024 r. będzie prawdopodobnie dwucyfrowy. Prawie 40 proc. polskich przedsiębiorców ma aktualnie leasing, co jest ewenementem w Europie. W Polsce dominującą formą jest leasing operacyjny podatkowy, a ok. 90 proc. klientów wykupuje produkty leasingowane po zakończeniu umowy. MŚP konsumuje 80 proc. leasingu w Polsce. Taka sytuacja wynika z tego, że dla małych i średnich firm leasing jest najłatwiejszym, najprostszym i najtańszym rozwiązaniem na każdym etapie rozwoju. Od niemal 30 lat jestem związany zawodowo z tym rynkiem i na podstawie moich doświadczeń, obserwacji i dostępnych badań mogę go nazwać wręcz fenomenem.

Najpierw odpowiednie finansowanie, potem inwestycje

63 proc. przedsiębiorstw w Polsce wskazuje dostępność finansowania jako główną barierę dla inwestycji w nowe technologie. Jest to, obok Rumunii, najwyższy odsetek spośród wszystkich krajów Unii Europejskiej – wynika z raportu VeloBanku¹ „Ile warta jest cyfrowa gospodarka Polski?”.

Rozwój technologiczny polskich firm hamują także niepewność co do przyszłości (93 proc. wskazań), wysokie koszty energii (90 proc.) i brak wykwalifikowanej kadry (83 proc.). Niepokojący jest też niski stopień wykorzystania zaawansowanych technologii. Wynik 60 proc. odbiega od średniej unijnej, która wynosi 70 proc. Wyjątkiem są drony – w tym wypadku polskie firmy wyprzedzają unijną konkurencję. Odnotowaliśmy istotny wzrost w wykorzystaniu technologii chmurowych, nadal jednak nie stawiamy na AI.

Oprócz trzech głównych przeszkód, czyli niepewności co do przyszłości, kosztów energii oraz braku wykwalifikowanej kadry, zespół ekonomistów VeloBanku wskazuje inne istotne bariery, które powstrzymują firmy przed inwestycjami w nowoczesne technologie. Są nimi: restrykcyjność prawa gospodarczego (72 proc.), restrykcyjność prawa pracy (68 proc.) oraz popyt na produkty i usługi (65 proc.) w kontekście potrzeby lepszego zrozumienia i dostosowania się do oczekiwań rynku. Ostatnie dwie bariery to infrastruktura cyfrowa, która wg nieco ponad połowy firm (53 proc.) wymaga poprawy oraz infrastruktura transportowa (48 proc.).

Choć kapitał nie jest pierwszym problemem, z którym borykają się firmy w Polsce, inwe-

stując w nowe technologie, to na tle Europy bariera ta występuje znacznie częściej niż w innych częściach Unii. O ile w Ameryce 45 proc. firm mówi, że inwestując w technologie, ma problem z finansowaniem, a w UE 44 proc., o tyle w Polsce ten odsetek wynosi 63 proc. Tylko w Rumunii jest on wyższy i wynosi 65 proc. W UE są kraje, gdzie problemy z dostępem do kapitału na inwestycje ma tylko 21 proc. (Dania) czy 18 proc. (Czechy).

– Banki odgrywają kluczową rolę w promowaniu innowacji. To niepokojące, że przedsiębiorcy tak często przekonani są o braku możliwości finansowania technologii. Odsetek firm z problemami z dostępem do kapitału powinien u nas być taki, jak u Skandynawów lub Czechów. Automatyzacja i łatwość realizacji procesów pozwalają na redukcję kosztów operacyjnych i poprawę rentowności. Kolejnym krokiem jest ekspansja zagraniczna, gdy firma ma wystarczająco dobrze zoptymalizowane procesy. Każdy rozsądny projekt znajdzie finansowanie, zwłaszcza że dla nas cyfryzacja jest najważniejszym obszarem rozwoju polskiej gospodarki – powiedział Adam Marciniak, prezes Zarządu VeloBanku.

Wykorzystanie technologii cyfrowych w tyle za średnią unijną za wyjątkiem dronów

Z raportu wynika, że wykorzystanie zaawansowanych technologii cyfrowych w polskich przedsiębiorstwach pozostaje w tyle za średnią unijną. W 2023 r. co najmniej jedną zaawansowaną technologię cyfrową stosowało 60 proc. firm w Polsce, podczas gdy w Unii Europejskiej było to 70 proc. Najczęściej wykorzystywane technologie w Polsce to platformy cyfrowe (44 proc.) oraz automatyzacja za pomocą robotyki (43 proc.). Unijną konkurencję polscy przedsiębiorcy wyprzedzają w jednym obszarze – są to drony, z których korzysta 30 proc. firm, podczas gdy średnia unijna wynosi 24 proc. Największą szansę wdrożenia

co najmniej jednej zaawansowanej technologii cyfrowej ma sektor infrastruktury (67 proc.) oraz produkcji (65 proc.). Te dwie branże są również najbardziej skłonne do korzystania z wielu aplikacji cyfrowych (odpowiednio – 38 proc. i 36 proc.).

– Pomimo pewnych sukcesów, takich jak częste wykorzystywanie dronów m.in. w sektorze usługowym i przemyśle, polskie przedsiębiorstwa nadal pozostają w tyle w adaptacji zaawansowanych technologii. Szczególnie niepokojące są niskie wskaźniki w sektorach, które są kluczowe dla gospodarki, czyli w budowlanym (43 proc.) i usługowym (48 proc.), gdzie mniej niż połowa stosuje jakiejkolwiek technologie cyfrowe. Duże firmy wprawdzie częściej niż MŚP wdrożyły takie technologie (70 proc. wobec 49 proc.) i są nieco bardziej skłonne do korzystania z wielu aplikacji cyfrowych (39 proc. wobec 24 proc.), to wciąż mamy wiele do zrobienia – zauważa Piotr Arak, główny ekonomista VeloBanku, autor raportu. – Aby polskie przedsiębiorstwa mogły w pełni wykorzystać potencjał technologii cyfrowych, konieczna jest edukacja menedżerów. Świat gna do przodu, a nie inwestując w nowinki, niestety się cofamy – dodaje Arak.

Polskie firmy nie wykorzystują potencjału AI, ale radzą sobie z cloud computing

W Polsce rzeczywiste wdrożenie i wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI) w firmach pozostaje na stosunkowo niskim poziomie. W 2023 r. jedynie 8 proc. firm w Unii Europejskiej deklaruowało korzystanie z technologii AI, co stanowi jedynie 0,4 pp. wzrostu w porównaniu z rokiem 2021. Największe rozpowszechnienie technologii AI obserwuje się w Danii i Finlandii, gdzie ponad 15 proc. firm wykorzystuje te rozwiązania. Z kolei najniższe wskaźniki odnotowano w Rumunii (1,5 proc.), Bułgarii (3,6 proc.), Polsce i na Węgrzech (3,7 proc. w obu krajach). Widoczne

jest również znaczne zróżnicowanie w wykorzystaniu AI w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. W 2023 r. w UE średnio co trzecia duża firma (30,4 proc.) korzystała z AI, podczas gdy w segmencie firm zatrudniających 50-249 osób było to już tylko 13 proc. Wśród małych podmiotów (10-49 zatrudnionych) zaledwie 6,4 proc. – Tak duże zróżnicowanie może prowadzić do pogłębiania się luki produktywności pomiędzy dużymi i małymi przedsiębiorstwami. W Polsce ta różnica jest jeszcze bardziej widoczna. W 2023 r. co czwarta duża firma w Polsce korzystała z AI. W przypadku średnich przedsiębiorstw odsetek ten wynosił 6,5 proc., a wśród małych firm zaledwie 2,2 proc. Robotyzacja to nie tylko „ciemne fabryki” pełne maszyn, ale oprogramowanie, które podnosi produktywność jednego pracownika – powiedział Piotr Arak, główny ekonomista VeloBanku. Polskie firmy nie wykorzystują AI, ale w 2023 r. odnotowano znaczący wzrost w wykorzystaniu technologii chmurowych. Znajdujemy się na 9. miejscu w UE pod względem wdrożenia usług cloud computing. Ponad połowa (55,7 proc.) polskich przedsiębiorstw korzystała z chmury, podczas gdy średnia unijna wynosi 45,2 proc. To dynamiczny rozwój w porównaniu do lat 2021-2023. Jednak tylko 8 proc. polskich firm płaci za hosting swoich danych, co jest najniższym wskaźnikiem w UE, gdzie średnia wynosi 19 proc. Mimo infrastrukturalnych inwestycji gigantów technologicznych, takich jak Google Cloud, Amazon Web Services i Microsoft Azure, polskie przedsiębiorstwa wciąż nie dostrzegły potencjału w zaawansowanej analizie i usługach cyfrowych. Większość firm wykorzystuje chmurę głównie do poczty e-mail (37,8 proc.), przechowywania plików (22,5 proc.) oraz oprogramowania biurowego (27,3 proc.)

¹ Ile warta jest cyfrowa gospodarka Polski?, Analiza VeloBanku, Lipiec 2024 r.

Potencjał sztucznej inteligencji w analizie kredytowej i inwestycjach

Sztuczna inteligencja (AI) w ostatnich latach stała się kluczowym narzędziem transformacji sektora finansowego, przekształcając zarówno obszar analizy kredytowej, jak i inwestycji.

MICHAŁ PETTERS
co-founder Lendi

W międzynarodowym ekosystemie finansowym zastosowanie AI rośnie w tempie wykładniczym, szczególnie po pojawieniu się na rynku dużych modeli językowych (LLM). Jako co-founder bardzo dynamicznie rozwijającego się fintechu, działającego na przecięciu technologii i finansów, widzę, jak AI już teraz wprowadza nową jakość do usług finansowych – od uproszczenia procesu, przez precyzyjną ocenę ryzyka kredytowego, aż po zaawansowane algorytmy inwestycyjne. Co więcej, trendy rynkowe oraz konkretne przykłady zastosowań tej technologii w Polsce i na świecie potwierdzają, że przyszłość finansów nierozdzielnie wiąże się z rozwojem AI.

Globalny rynek AI w sektorze finansowym – liczby, dane, prognozy

Globalny rynek AI w sektorze finansowym dynamicznie rośnie. Według raportu MarketsandMarkets wartość globalnego rynku AI w finansach wynosiła w 2023 r. ok. 10,5 mld dol., a przewiduje się, że do 2028 r. wzrośnie do 37,6 mld dol., co oznacza roczny wzrost na poziomie ponad 30 proc. Ten wzrost napędzany jest przez zapotrzebowanie na efektywniejsze rozwiązania w obszarach, takich jak analiza ryzyka, optymalizacja portfela inwestycyjnego, zarządzanie ryzykiem operacyjnym oraz automatyzacja procesów bankowych.

W Europie, w tym również w Polsce, AI zyskuje coraz większe znaczenie. Według unijnego raportu „State of the Digital Decade” Unia Europejska chce, aby do 2030 r. 75 proc. przedsiębiorstw korzystało z usług przetwarzania w chmurze, dużych zbiorów danych i/lub sztucznej inteligencji. Według raportu Europejskiego Banku Centralnego z 2022 r. aż 76 proc. europejskich instytucji finansowych już wdraża lub planuje wdrożyć rozwiązania AI w ciągu najbliższych trzech lat. Z analiz EY poczynionych w ramach raportu „Wired for AI” wynika, że sztuczna inteligencja pozwoli osiągnąć w Polsce wartość produkcyjną odpowiadającą 4,9 mln osób.

Konkretne przykłady zastosowań AI w finansach Ocena kredytowa o zasięgu globalnym

Jednym z imponująco szybko rozwijających się rozwiązań w zastosowaniu sztucznej inteligencji

w analizie kredytowej jest amerykański fintech Upstart (kapitalizacja 3,5 mld dol.), który już od 2012 r. wykorzystuje AI do oceny zdolności kredytowej. Zamiast bazować jedynie na tradycyjnych kryteriach, takich jak historia kredytowa, Upstart analizuje szereg dodatkowych danych, w tym historię edukacji, wynagrodzenia, lokalizację, a nawet cechy osobowościowe zebrane z ankiet. Dzięki zastosowaniu AI Upstart deklaruje, że osiągnął o 75 proc. mniejszy współczynnik błędów w ocenie kredytowej w porównaniu z tradycyjnymi metodami.

Wykorzystanie AI w zarządzaniu inwestycjami

W obszarze inwestycji jednym z najszybciej rozwijających się narzędzi są tzw. robo-advisory, czyli automatyczni doradcy finansowi. Przykładem globalnym może być platforma Wealthfront, która wykorzystuje AI do tworzenia i optymalizacji portfeli inwestycyjnych w oparciu o preferencje inwestora, analizę ryzyka i trendy rynkowe. W 2022 r. Wealthfront zarządzał aktywami o wartości ponad 27 mld dol., a dzięki AI pozwalał na dynamiczne dostosowywanie strategii inwestycyjnej w odpowiedzi na zmiany rynkowe, bez potrzeby zaangażowania doradcy ludzkiego.

W Polsce tego typu dostępnym rozwiązaniem jest słowacki Finax, jeden z pierwszych robo-doradców działających w Europie Środkowo-Wschodniej, który już teraz oferuje polskim inwestorom automatyczne portfele inwestycyjne oparte na AI.

Wdrożenia AI w branży kredytowej i inwestycyjnej

Polska również zaczyna intensywnie wykorzystywać AI w sektorze finansowym. Dzisiaj już wiele instytucji finansowych, ubezpieczeniowych i nieruchomościowych myśli i pracuje nad rozwiązaniami, które mają uprościć, zoptymalizować i polepszyć jakość procesu zarówno z perspektywy klientów, jak i przedsiębiorstw. Banki pracują nad rozwiązaniami, mającymi skrócić proces kredytowy z rzeczywistych czterech-sześciu tygodni do kilku godzin. Jeszcze w tym roku będziemy świadkami zachodzących zmian w tym obszarze.

Nowe narzędzia, bazujące na dużych modelach językowych, mogą znacznie zwiększyć bezpieczeństwo banku z kontekście wykrywania fraudów, pomóc w wizualizacji danych, ich analizie i wnioskowaniu, wpływając także na optymalizację procesów administracyjnych, prawnych i szkoleniowych.

Towarzystwa ubezpieczeniowe i nowe start-upy pracują z kolei nad narzędziami pozwalającymi na jeszcze bardziej dopasowany i świadomy wybór produktów ubezpieczeniowych, programów oszczędzania i inwestycji.

Przyszłość AI w Polsce – w jakim kierunku idziemy?

Polska ma ogromny potencjał, aby stać się liderem we wdrażaniu AI w sektorze finansowym. Nasz kraj znalazł się na siódmym miejscu wśród gospodarek z UE, USA, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii o najwyższej rocznej zdolności produkcyjnej wytworzonej dzięki wsparciu tej technologii.

Widać to nie tylko na przykładzie działania fintechów, lecz także zainteresowania ze strony większych banków i instytucji finansowych. PKO BP, największy bank w Polsce, już od kilku lat inwestuje w rozwój sztucznej inteligencji w ramach swojej platformy IKO, która umożliwia m.in. automatyzację procesów kredytowych i analizy ryzyka. Z kolei mBank wdraża

chatboty oparte o AI, które pomagają klientom w procesie kredytowym i obsłudze finansowej, co obniża koszty operacyjne banku i zwiększa satysfakcję klientów.

Wyzwania i regulacje – co dalej?

Zastosowanie sztucznej inteligencji w finansach niesie ze sobą również wyzwania. Głównym z nich są regulacje, zwłaszcza te dotyczące ochrony danych. W Polsce i Unii Europejskiej kluczowym dokumentem jest rozporządzenie RODO, które znacząco ogranicza możliwość przetwarzania danych klientów. Instytucje finansowe muszą więc balansować między innowacjami a wymaganiami regulacyjnymi. Polska ma jednak szansę, by być w awangardzie państw, które znajdą odpowiednie rozwiązania w tej dziedzinie.

Podsumowanie – AI jako przyszłość finansów

Potencjał sztucznej inteligencji w analizie kredytowej i inwestycjach jest olbrzymi – zarówno na świecie, jak i w Polsce.

Wykorzystanie AI pozwala na szybsze, dokładniejsze i bardziej efektywne zarządzanie ryzykiem kredytowym, przyspieszenie i ułatwienie złożonych procesów zakupowych oraz na optymalizację portfeli inwestycyjnych. Polska, dzięki rosnącemu zainteresowaniu fintechów i instytucji finansowych tą technologią, ma szansę na rozwój innowacyjnych rozwiązań, które z powodzeniem mogą konkurować z globalnymi graczami. Dalsze inwestycje w rozwój technologii, kształcenie specjalistów oraz współpraca z regulatorami będą kluczowe dla pełnego wykorzystania potencjału AI w finansach. Z perspektywy najszybciej rosnącego brokera kredytowego w Polsce, a także podmiotu, który uczestniczył w udzieleniu co szóstego kredytu hipotecznego, widzę, że sztuczna inteligencja to nie tylko narzędzie przyszłości, ale już teraźniejszość, która zmieniająca reguły gry w sektorze finansowym – zarówno na naszym rodzimym rynku, jak i na arenie międzynarodowej.

REKLAMA



SIMPLYDRIVE – NOWY SAMOCHÓD ZA NISKIE MIESIĘCZNE RATY

- Niskie raty leasingowe
- Brak ryzyka związanego z utratą wartości auta
- Elastyczność zakończenia umowy
- Produkt rekomendowany szczególnie do finansowania samochodów elektrycznych

DLACZEGO WARTO NAM ZAUFAĆ?

 Ocena 4,6/5 w Rankingu Google

 Zaufało nam tysiące Klientów

 Nowoczesne rozwiązania cyfrowe

Wysoka satysfakcja Klientów

Konkurencyjne warunki finansowania i ubezpieczenia pojazdów. Tysiące Klientów marek Grupy Stellantis wybiera nasze usługi.

Ponad 85% wniosków zaakceptowaliśmy w ciągu godziny, bez zbędnych formalności. Dostęp do umów, wniosków, faktur i salda online oferujemy na dedykowanym Portalu Klienta.

Szukasz rozwiązania w zakresie finansowania samochodu?
Zapytaj doradcę handlowego w salonie o ofertę Stellantis Financial Services.
Odwiedź naszą stronę: www.stellantis-financial-services.pl
Dołącz do grona zadowolonych klientów!








