

LEASING DLA MSP



Leasing przez sms

Cyfrowa transformacja leasingu nie jest kwestią wyboru, lecz warunkiem strategicznego rozwoju sektora, wymuszonym oczekiwaniami rynku i dynamicznymi zmianami technologii.

KINGA MELEROWICZ
dyrektor zarządzająca Obszarem
Operacji i Obsługi Cyfrowej w
Santander Leasing

W III kwartale 2025 r. rynek leasingu w Polsce notuje dynamiczny wzrost digitalizacji procesów, szczególnie po wejściu w życie nowelizacji Kodeksu cywilnego 13 lipca, która umożliwia zawieranie umów leasingowych w pełni online.

**Cyfrowa transformacja
biznesowym priorytetem**

Jak pokazują badania EY, aż 84 proc. polskich firm uznaje cyfrową

transformację za priorytet biznesowy, podczas gdy jeszcze cztery lata temu odsetek ten wynosił jedynie 38 proc. Firmy coraz częściej inwestują w technologie wspierające sprzedaż (43 proc.) i obsługę klienta (47 proc.), dążąc do uproszczenia procesów i poprawy doświadczeń użytkowników. Jednocześnie jednak, w segmencie mikroprzedsiębiorstw widać wyraźne zróżnicowanie postaw wobec cyfrowego zawierania umów. Badania Centrum Badań Marketingowych Indicator pokazują, że 34 proc. małych firm popiera w pełni elektroniczne rozwiązania, natomiast 36 proc. woli pozostać przy tradycyjnych

formach zawierania umów. Taki rozkład opinii wskazuje, że bariera adaptacyjna wciąż jest istotna - wynika zarówno z przyzwyczajenia, jak i z obaw przed nowymi technologiami. Dlatego na rynku wciąż istnieje potrzeba wprowadzania prostych, intuicyjnych i wygodnych narzędzi, lepiej dostosowanych do specyfiki najmniejszych przedsiębiorstw.

**Kluczowa grupa klientów
branży leasingowej**

Ma to szczególne znaczenie, ponieważ segment mikrofirm od lat stanowi kluczową grupę klientów branży leasingowej. Z danych Związku Polskiego Leasingu za I półrocze 2025 r. wynika, że ponad 55 proc. klientów to właśnie mikroprzedsiębiorstwa - firmy o rocznych obrotach do 5 mln zł. Rosnące potrzeby tej grupy przedsiębiorców skutkują wzrostem zainteresowa-

nia elastycznymi rozwiązaniami. W odpowiedzi na te potrzeby, Santander Leasing wprowadził właśnie „Leasing bySMS” - innowacyjną usługę, która pozwala właścicielom jednoosobowych działalności gospodarczych (JDG) zawrzeć pełnoprawną umowę leasingową z wykorzystaniem kodu SMS. Proces nie wymaga korzystania z kwalifikowanego podpisu elektronicznego czy wizyty w oddziale banku. Całość odbywa się w znanym i łatwo dostępnym dla przedsiębiorców portalu eBOK24 i trwa zaledwie kilka minut, co znacząco skraca czas finalizacji umowy i upraszcza formalności.

Leasing bySMS jest odpowiedzią na realne wyzwania, jakie napotykają mikroprzedsiębiorcy - brak prostych, szybkich i bezpiecznych rozwiązań na rynku. To nie cy-

fryzacja dla samej cyfryzacji, lecz konkretny skok jakościowy, który zwiększa efektywność obsługi i dostępność środków finansowych dla najmniejszych firm. Dzięki takim rozwiązaniom proces zawierania umowy staje się bardziej intuicyjny, co skraca czas obsługi i ogranicza koszty operacyjne. Ponadto, zastosowanie kodu SMS jako formy potwierdzenia umowy zwiększa poziom bezpieczeństwa i eliminuje bariery technologiczne, z jakimi często borykają się mikrofirmy, które nie chcą lub nie mogą korzystać z kwalifikowanych podpisów elektronicznych.

Cyfrowa transformacja leasingu nie jest kwestią wyboru, lecz warunkiem strategicznego rozwoju sektora, wymuszonym oczekiwaniami rynku i dynamicznymi zmianami technologii.

Stabilny wzrost branży leasingowej

Po umiarkowanym początku 2025 r., II kwartał przyniósł znaczące ożywienie na rynku leasingu. Zgodnie z danymi Związku Polskiego Leasingu, w I półroczu 2025 r. firmy leasingowe sfinansowały inwestycje o łącznej wartości 56,7 mld zł, co oznacza wzrost o 6 proc. w porównaniu z danymi za I półrocze 2024 r.. W I kwartale wzrost wyniósł 1,3 proc., a w II kwartale już 9,7 proc.

Zdecydowanie szybciej rośnie finansowanie pożyczką udzielaną przez firmy leasingowe. W ciągu sześciu miesięcy 2025 r. ich wartość wzrosła aż o 30 proc. do 8,2 mld zł. Leasing nadal jednak dominuje pod względem wartości finansowanego sprzętu – 48,5 mld zł i wzrósł o 2,4 proc. rok do roku.

– Wyniki pierwszego półrocza pokazują, że branża leasingowa pozostaje odporna i elastyczna, choć działa w warunkach dużej niepewności gospodarczej. Cieszy nas szczególnie silny wzrost w II kwartale – zarówno w leasingu, jak i pożyczce. To pokazuje, że przedsiębiorcy nadal inwestują, choć decyzje podejmowane są ostrożniej i bardziej selektywnie niż jeszcze rok temu – mówi Monika Constant, prezeska Związku Polskiego Leasingu.

W związku z niższą od oczekiwaną dynamiką w pierwszym półroczu, Związek Polskiego Leasingu koryguje w dół prognozę dla rynku w całym 2025 r. Zamiast zakładanych wcześniej 13 proc., obecnie oczekiwany wzrost roczny wynosi 6 proc. Oznacza to, że w całym 2025 r. rynek osiągnie wartość około 116,6 mld zł.

– Prognoza ZPL jest średnią prognoz firm leasingowych. Jeszcze w lutym ta średnia wyniosła 13 proc., a obecnie jest to już 6 proc. To, co miało wpływ na korektę prognoz wzrostu branży od lutego, to czynniki niezależne od apetytu polskich przedsiębiorców: przede wszystkim geopolityka i zupełnie nowa, agresywna polityka celna Donalda Trumpa, co wpływa na wzrost niepewności i pogarsza nastroje inwestycyjne firm. W styczniu uczestnicy ankiety zapewne nie zakładali scenariusza wojen handlowych, a mieliśmy z nimi do czynienia. Drugim czynnikiem, ograniczającym przyspieszenie w finansowaniu leasingiem jest opóźnienie w przekazywaniu pieniędzy do beneficjentów w ra-

mach programu KPO, co opóźnia inwestycje infrastrukturalne. Było powszechne oczekiwanie, że pieniądze z KPO już w II kwartale przełożą się na mocny wzrost produkcji budowlanej w obszarze infrastruktury. Wyniki GUS pokazują wciąż głębokie spadki w tym obszarze w II kwartale, a w ślad za tym na wyraźnym minusie mamy finansowanie maszyn budowlanych – mówi Marcin Nieplowicz, główny ekonomista ZPL oraz EFL.

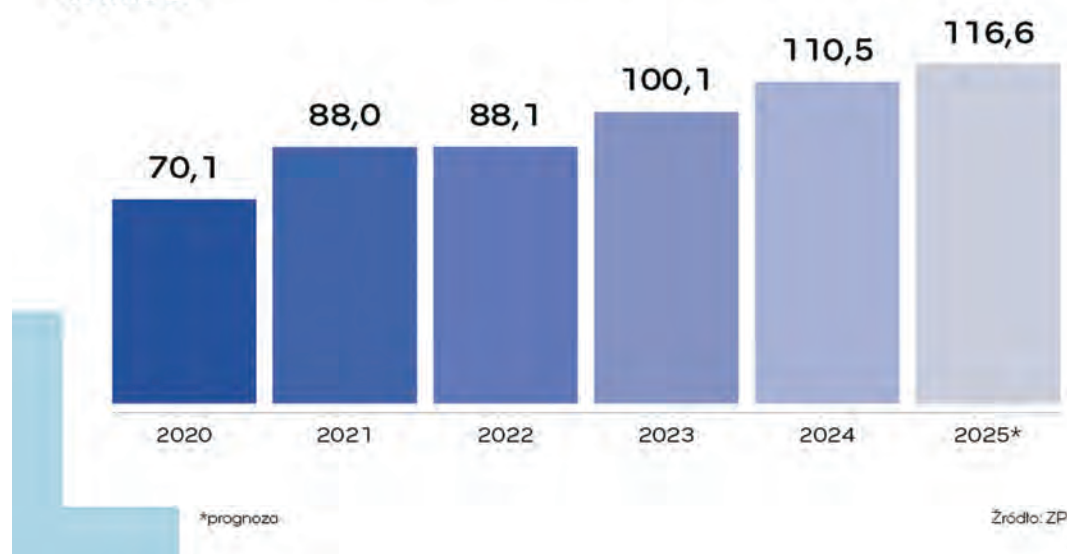
I jak dodaje, nastąpiła również znacząca korekta cen przedmiotów przekazywanych w leasing, w tym przede wszystkim pojazdów ciężkich. Choć widoczny jest popyt na finansowanie aut ciężarowych, co pokazują rosnące dynamiki rejestracji nowych pojazdów. To jednak spadek średniej wartości transakcji powoduje, że nie przekłada się to na wyraźniejszy wzrost finansowania aut ciężarowych przez firmy leasingowe. Mamy zatem do czynienia ze wzrostem ilościowym, ale nie wartościowym.

Finansowanie w podziale na aktywa
Głównym segmentem rynku pozostają pojazdy, które odpowiadają za ponad 74 proc. całkowitego finansowania. Wartość sfinansowanych pojazdów wyniosła 41,9 mld zł (+6,3 proc. r/r), z czego:

- samochody osobowe osiągnęły dwucyfrową dynamikę wzrostu (+10,9 proc.),
- autobusy zanotowały wzrost aż o 37,6 proc.,
- segment pojazdów ciężkich pozostał stabilny (-0,5 proc.), przy spadkach dla ciągników siodłowych (-8,4 proc.).

– Oczekujemy, że wzrost gospodarczy w 2025 r. wyniesie ok. 3,5 proc. i będzie mocno bazował na popycie konsumpcyjnym. Przełoży się to na wzrost finansowania pojazdów lekkich w dalszej części roku. Stabilnie, choć bez spektakularnych wzrostów, rozwija się segment pojazdów ciężkich. Najgorsze jest już jednak za nami, ale wciąż problemy

Wartość finansowania udzielonego przez firmy leasingowe w mld zł



w przemyśle strefy euro i trudna sytuacja finansowa firm transportowych, przekładają się na niski popyt inwestycyjny w transporcie drogowym międzynarodowym i spadek średniej wartości transakcji – mówi Marcin Nieplowicz.

Maszyny i urządzenia zostały sfinansowane przez firmy leasingowe na kwotę 12,7 mld zł, co oznacza wzrost o 1,3 proc. rok do roku. Na ten niski wzrost duży wpływ ma sprzęt budowlany, który odnotował ujemny wynik finansowania. A wraz z maszynami rolniczymi stanowi prawie 50 proc. całego portfela finansowania maszyn i urządzeń. Firmy leasingowe sfinansowały zakup sprzętu budowlanego dla przedsiębiorstw na kwotę 2,4 mld zł (spadek o 9 proc., a maszyn rolniczych na 3,8 mld zł (wzrost o 32 proc.).

– Finansowanie maszyn budowlanych jest pod negatywnym wpływem hamowania aktywności deweloperskiej na przełomie 2024 i 2025 r., przy wciąż jeszcze niskiej aktywności w budownictwie infrastrukturalnym. Nadal obserwujemy

bardzo mocne odbicie w maszynach rolniczych, co wiąże się już z rosnącymi cenami skupu podstawowych produktów rolnych i wynikającą z tego poprawą nastrojów wśród gospodarstw rolnych. Sektor ten wspierają też pieniądze z kończącego się Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich – tłumaczy Marcin Nieplowicz.

Silną dynamikę wykazuje sektor IT, gdzie finansowanie wzrosło o 32,3 proc. Dynamicznie rośnie również finansowanie środków transportu kolejowego, lotniczego i morskiego – o 26,1 proc. Z kolei w segmencie nieruchomości I kwartał przyniósł spadki, jednak II kwartał przyniósł wyraźne odbicie – łącznie w I półroczu firmy leasingowe sfinansowały nieruchomości na kwotę 365,6 mln zł (+23 proc. r/r).

W strukturze finansowania aktywów (ruchomości) przez firmy leasingowe (łącznie leasing i pożyczka leasingowa), największą część stanowią pojazdy osobowe i ciężarowe – 74 proc., a następnie maszyny i urządzenia – 22,5 proc.

Finansowanie w podziale na aktywa:

- **Pojazdy** – 41,9 mld zł (wzrost o 6,3 proc.), w tym m.in.
 - pojazdy lekkie (osobowe i dostawcze) – 32,0 mld zł (wzrost o 8,7 proc.)
 - pojazdy ciężkie – 9,4 mld zł (spadek o 0,5 proc.)
 - inne pojazdy – 0,5 mld zł (spadek o 5,2 proc.)
- **Maszyny i urządzenia** – 12,7 mld zł (wzrost o 1,3 proc.)
- **Pozostałe ruchomości** – 1,7 mld zł (wzrost o 22,9 proc.)

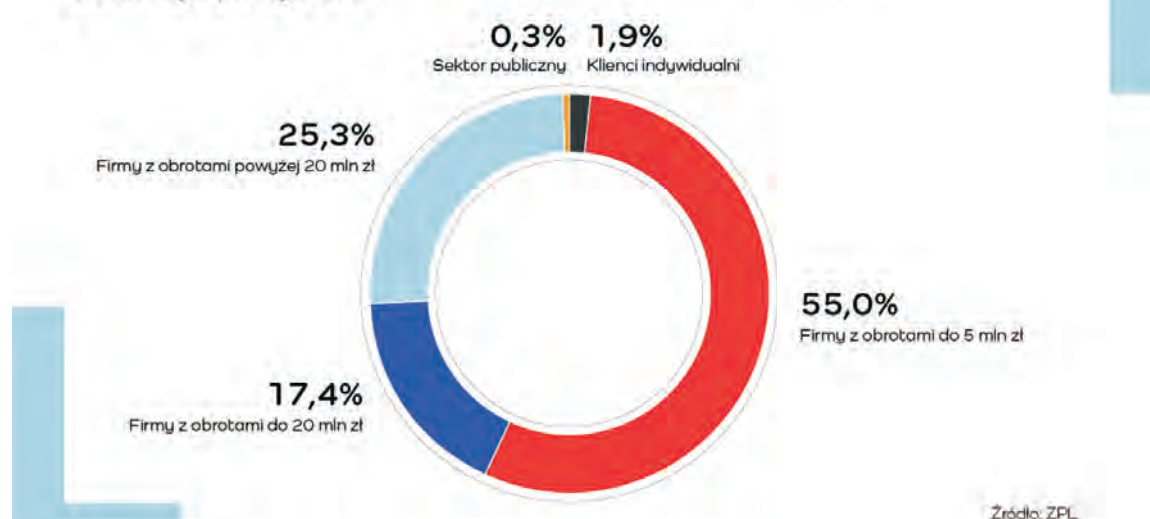
- **IT** – 0,59 mld zł (wzrost o 32 proc.)
- **transport kolejowy, lotniczy i morski** – 0,87 mld zł (wzrost o 26 proc.)
- **Nieruchomości** – 0,37 mld zł (wzrost o 23 proc.)

Sektor MŚP jest głównym odbiorcą oferty firm leasingowych (biorąc pod uwagę zarówno leasing, jak i pożyczkę leasingową). Mikro i małe firmy, czyli o obrotach do 20 mln zł, stanowią największą grupę odbiorców produktów leasingowych. Mikro firmy (klienci o obrotach do 5 mln zł) stanowiły 55 proc. klientów firm leasingowych. Firmy o obrotach od 5 do 20 mln zł to 17,4 proc. klientów firm leasingowych, a 25,3 proc. udział w strukturze klientów firm leasingowych miały firmy o obrotach powyżej 20 mln zł.

Nowa era: e-leasing już obowiązuje
Wyniki I półrocza 2025 r. to nie tylko liczby – to także tło dla jednej z najważniejszych zmian w historii polskiego rynku leasingowego. 13 lipca tego roku weszła w życie nowelizacja Kodeksu cywilnego, która umożliwia zawieranie umów leasingu w formie dokumentowej, czyli w pełni zdalnie. To przełomowy moment – po 25 latach leasing przestaje być umową wymagającą formy pisemnej pod rygorem nieważności. Od teraz przedsiębiorcy mogą podpisywać umowy leasingowe zdalnie – przez e-mail, SMS czy kliknięcie w aplikacji – bez drukowania doku-

Sektor MŚP jest głównym odbiorcą oferty firm leasingowych (biorąc pod uwagę zarówno leasing, jak i pożyczkę leasingową).

Struktura finansowania w I półroczu 2025 roku wg klientów Leasing i pożyczka



mentów, spotkań osobistych i bez konieczności użycia podpisu kwalifikowanego. Nowelizacja obejmuje również aneksy, zgody i zmiany warunków, upraszczając codzienną obsługę klientów.

– To rozwiązanie, o które Związek Polskiego Leasingu zabiegał od lat. Jest ono efektem wspólnej

pracy z Ministerstwem Rozwoju i Technologii nad zwiększeniem cyfrowych możliwości polskich firm. Branża leasingowa wkracza oficjalnie w erę e-leasingu – z korzyścią dla ponad miliona aktywnych klientów i z realnym wpływem na poprawę efektywności i konkurencyjności całego rynku – mówi **Monika Constant**.

Dekarbonizacja flot – kolejny priorytet branży

Branża leasingowa aktywnie włącza się w europejski dialog na temat dekarbonizacji flot korporacyjnych. Wspólnie z Polskim Związkiem Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP), Związek Polskiego Leasingu przedstawił stanowisko w odpowiedzi na Komuni-

kat Komisji Europejskiej z marca 2025 r. na ten temat.

– Firmy leasingowe i wynajmu są naturalnym partnerem w procesie transformacji flot – zarówno dużych korporacji, jak i sektora MŚP czy mikroprzedsiębiorców. Floty finansowane w drodze leasingu i wynajmu stanowią znaczną część flot korporacyjnych. Branża odgrywa zatem kluczową rolę w promowaniu i wdrażaniu pojazdów niskoemisyjnych i zeroemisyjnych. Skuteczna dekarbonizacja flot wymaga jednak elastycznego podejścia regulacyjnego oraz uwzględnienia specyfiki rynku – zwłaszcza w zakresie dostępności pojazdów, struktury klientów oraz tempa zmian technologicznych. Ważne podkreślenie jest także to, że to klient decyduje o wyborze auta, a nie firma leasingowa czy najmu – mówi **Monika Constant**, prezeska ZPL.

Branża leasingu i wynajmu pojazdów w Polsce przedstawiła postulat dotyczący dekarbonizacji flot. A są wśród nich m.in.

- **Stabilne, przewidywalne i wspierające regulacje** – bez sztywnych, odgórných celów

udziału zeroemisyjnych pojazdów we flotach w stabilnym otoczeniu prawno-podatkowe

- **Wzmocnienie systemu zachęt** – dopłaty i ulgi dla samochodów elektrycznych także w leasingu i wynajmie oraz wsparcie rynku wtórnego aut zeroemisyjnych
- **Rozwój infrastruktury ładowania** – inwestycje publiczne oraz nowelizacja ustawy o elektromobilności, umożliwiająca łatwe instalowanie ładowarek w budynkach wielorodzinnych.
- **Edukacja i technologie przejściowe** – kampanie informacyjne na temat aut zeroemisyjnych i docenienie rozwiązań przejściowych (HEV, PHEV), szczególnie w regionach z ograniczoną infrastrukturą.

– Realizacja ambitnych celów klimatycznych musi iść w parze z praktycznym wsparciem, rozwiniętą infrastrukturą i stabilnym prawem. W przeciwnym razie transformacja flot stanie się nieefektywna i nieakceptowalna społecznie – dodaje **Monika Constant**.

Inwestycje, które napędzają przyszłość. Leasing w strategii nowoczesnych przedsiębiorstw

Firmy w Polsce coraz częściej stawiają na strategiczne podejście do inwestycji. Zamiast zamrażać środki w aktywach trwałych, korzystają z zewnętrznego finansowania, przede wszystkim leasingiem.

Rozwój z korzyścią dla rynku

Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że w 2024 roku branża leasingowa sfinansowała aktywa o łącznej wartości przekraczającej 110 mld zł, a w 2025 roku oczekiwany jest dalszy wzrost.

Wzrost ten jest efektem rosnącej świadomości przedsiębiorców, którzy dostrzegają, że leasing to nie tylko sposób na nabycie sprzętu, ale przede wszystkim narzędzie do zarządzania płynnością.

Polska gospodarka rozwija się szybciej niż średnia unijna, a firmy coraz lepiej rozumieją znaczenie strategicznego podejścia do finansowania swojej działalności. Inwestowanie w nowoczesne technologie i rozwój stają się fundamentem konkurencyjności.

– Leasing, to rozwiązanie, które pozwala firmom realizować cele inwestycyjne bez zamrażania kapitału. Umożliwia rozwój bez ryzyka utraty płynności i wspiera transformację w kierunku nowoczesnego, zrównoważonego biznesu – mówi Magdalena Ciechomska-Barczak, prezes zarządu ING Lease (Polska) Sp. z o.o.

Jest prościej i szybciej

Leasing w Polsce przechodzi sporą transformację. Firmy leasingowe przekształcają skomplikowane wcześniej procedury w produkty dostępne w kilku krokach i całkowicie online. To sprawia, że proces finansowania jest dziś znacznie prostszy, szybszy i bardziej dostępny, również dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Coraz więcej firm leasingowych, tak jak ING Lease (Polska), ma roz-



Magdalena Ciechomska-Barczak, prezes zarządu ING Lease (Polska) Sp. z o.o.

wiązania cyfrowe, umożliwiające zawarcie umowy w pełni online, co skraca czas realizacji i ogranicza formalności do minimum.

– W ING Lease udostępniamy przedsiębiorcom możliwość zdalnego wnioskowania o leasing, wydajemy szybkie decyzje online, a także minimalizujemy zestaw dokumentów potrzebnych do podpisania umowy. W praktyce oznacza to, że właściciel firmy może w kilka godzin uzyskać finansowanie na sprzęt, samochód czy maszynę, zachowując pełną kontrolę nad budżetem i harmonogramem spłat – dodaje Magdalena Ciechomska-Barczak.

Leasing w Polsce staje się prostszy pod względem formalnym. Przepisy dopuściły w tym roku tzw. formę dokumentową za-

wierania umów. Nad jej wprowadzeniem pracują teraz leasingodawcy, w tym spółka ING Lease (Polska), która ma w swojej ofercie kilka możliwości zawarcia umowy całkowicie online. Ten rodzaj podpisania umowy wybiera coraz więcej klientów ING Lease (Polska). We wrześniu już 74 proc. umów zostało zawartych zdalnie. Forma dokumentowa będzie dla klientów kolejną formą podpisu.

W praktyce już teraz można wziąć leasing w pełni zdalnie, bez konieczności wypełniania dokumentów papierowych, co pozwala na przyspieszenie zawarcia umowy i jest dużym ułatwieniem, zwłaszcza dla małych firm i jednoosobowych działalności, które według danych Polskiego Związku Leasingu najczęściej decydują się na leasing samochodu lub sprzętu biurowego.

Gdy firmie zaczyna brakować na raty

MATEUSZ PANEK
ekspert Intrum

Umowy leasingowe od lat należą do najchętniej wybieranych form finansowania inwestycji przez polskie firmy – aż 66 proc. małych i średnich przedsiębiorstw wskazuje go jako najważniejsze źródło, co daje drugi najwyższy wskaźnik w całej Unii Europejskiej¹.



Popularność ta nie dziwi: leasing pozwala na szybki dostęp do nowoczesnych technologii i środków trwałych, bez konieczności angażowania dużego kapitału własnego. Zyskuje się elastyczność, korzyści podatkowe i możliwość systematycznej wymiany sprzętu, ale za tą wygodą stoi odpowiedzialność. Gdy firma przestaje regulować raty, zaczyna się ciąg zdarzeń, którego skutki mogą poważnie zagrozić dalszemu prowadzeniu działalności. W 2024 r. zadłużenie wobec firm leasingowych przekroczyło 1,36 mld zł i było o niemal o 1/4 wyższe niż rok wcześniej².

Fundament inwestycji, ale i zobowiązanie

Istota leasingu polega na udostępnieniu przedsiębiorcy prawa do korzystania z określonego dobra – najczęściej środka trwałego – w zamian za cykliczne opłaty. Po zakończeniu umowy, może on wykupić przedmiot, zwrócić go lub kontynuować współpracę. Do najczęściej wybieranych form należą leasing operacyjny i finansowy, różniące się skutkami podatkowymi oraz bilansem zobowiązań.

W leasingu operacyjnym przedmiot pozostaje własnością finansującego, a opłacane raty można w całości zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu. Po zakończeniu umowy

firma ma możliwość wykupienia użytkowanego sprzętu za z góry określoną, tzw. wartość rezydualną – czyli kwotę wykupu zapisaną w umowie. W przypadku leasingu finansowego, środek trwały trafia do majątku korzystającego i podlega amortyzacji, a jego własność zwykle przechodzi na firmę automatycznie po spłacie ostatniej raty. Niezależnie od formy, leasing zdejmuję z firmy ciężar jednorazowego zakupu, ale równolegle zobowiązuje do systematycznej obsługi płatności.

Eskalacja zadłużenia – jak wygląda procedura?

Gdy przedsiębiorca nie ureguluje rat na czas, firma finansująca w pierwszej kolejności podejmuje próbę kontaktu z klientem. Jeśli zaległości nie zostaną uregulowane, może dojść do wypowiedzenia umowy – zwykle po 30–60 dniach od terminu płatności.

Wraz z wypowiedzeniem umowy leasingobiorca traci prawo do korzystania z przedmiotu, który musi być niezwłocznie zwrócony właścicielowi. Warto pamiętać, że samo zwrócenie go nie zwalnia z obowiązku uregulowania zaległych płatności oraz dodatkowych kosztów wynikających z przedterminowego zakończenia umowy. Co więcej, leasingodawca może naliczyć

kary umowne, których wysokość jest zwykle określona w umowie. Jeśli sprawa trafi do sądu, przedsiębiorca naraża się na dodatkowe opłaty sądowe i egzekucyjne. Firma może zostać również wpisana do Krajowego Rejestru Długów lub innych rejestrów informacji gospodarczej. Taki wpis znacząco utrudnia prowadzenie działalności, ograniczając dostęp do finansowania bankowego, leasingowego czy faktoringowego oraz negatywnie wpływa na relacje z kontrahentami, ponieważ obniża wiarygodność finansową firmy. Instytucje finansowe i partnerzy biznesowi postrzegają ją jako ryzykownego klienta – mniej godnego zaufania i potencjalnie niewypłacalnego.

Jak działać, by zatrzymać spiralę problemów?

Kiedy przedsiębiorca przestaje spłacać raty, a próby kontaktu zawodzą, leasingodawca może przekazać sprawę do firmy zarządzającej wierzytelnościami. To właśnie te podmioty zajmują się dalszymi działaniami: analizują sytuację finansową leasingobiorcy, prowadzą rozmowy i szukają realnych sposobów na spłatę zadłużenia. Na tym etapie liczy się każda chwila. Im szybciej zgłoszony zostanie problem, tym większe szanse na wypracowanie korzystnego rozwiązania, jak na przykład rozłożenie zobowiązania na raty.

Warto przygotować realistyczny plan spłaty uwzględniający aktualne możliwości finansowe, przewidywane przepływy pieniężne i konkretne terminy powrotu do regularnych płatności. Taka inicjatywa pokazuje profesjonalizm i odpowiedzialne podejście, znacząco zwiększając szanse na przychylność leasingodawcy. Plan powinien być uczciwy i wykonalny.

Najgorszą decyzją jest unikanie kontaktu. Brak komunikacji zwykle oznacza dla leasingodawcy jedno: konieczność uruchomienia procedur windykacyjnych. A te mogą oznaczać sprawę sądową, egzekucję komorniczą czy nawet wpis do rejestru dłużników. Dla wierzyciela

milczenie leasingobiorcy to sygnał, że nie ma woli współpracy – a to może zamknąć drogę do elastycznych rozwiązań.

Nasza wieloletnia praktyka pokazuje, że przeprowadzona na wczesnym etapie rozmowa z osobą zadłużoną pozwala dopasować rozwiązanie do rzeczywistej sytuacji. Ta elastyczność zwiększa szanse na spłatę zaległości.

Szansą na wyjście z sytuacji kryzysowej jest więc współpraca z firmą zarządzającą wierzytelnościami. Takie współdziałanie daje przedsiębiorcy liczne korzyści – od realistycznej oceny sytuacji finansowej przez specjalistów i znalezienia optymalnego wyjścia, po mediację z leasingodawcą wspierającą podtrzymanie relacji biznesowych oraz ochronę reputacji i ustrzeżenie przed wpisem do rejestru dłużników. Co więcej, szybkie i polubowne rozwiązanie problemu z płatnościami pozwala uniknąć dodatkowych kosztów, związanych z postępowaniem sądowym i egzekucyjnym.

Utrzymanie dobrych relacji z leasingodawcą to nie tylko kwestia etyki biznesowej, ale przede wszystkim pragmatycznego podejścia do prowadzenia firmy. Instytucje finansujące – podobnie jak banki – oceniają nie tylko bieżącą kondycję przedsiębiorstwa, lecz także jego historię współpracy i podejście do regulowania zobowiązań. Jeżeli w przeszłości firma unikała kontaktu, nie wywiązywała się z umów lub nie wykazywała chęci rozwiązania problemu, może to zamknąć jej drogę do kolejnych źródeł finansowania. Z kolei pozytywna historia, otwarta komunikacja i odpowiedzialne podejście zwiększają szanse na uzyskanie korzystnych warunków w przyszłości.

Na konkurencyjnym rynku dostęp do finansowania to nie tylko kwestia zdolności kredytowej, ale także reputacji i historii współpracy z instytucjami finansowymi. Leasing, choć powszechny i stosunkowo prosty w obsłudze, nie znosi braku komunikacji i unikania odpowiedzialności. Kryzys płynności nie musi prowadzić do utraty sprzętu, wpisu do rejestru dłużników czy zerwania relacji z leasingodawcą – o ile przedsiębiorca działa szybko i transparentnie.

1. KRD, Wynajmują i leasingują, ale nie płacą. Długi nierzetelnych przedsiębiorców z tego tytułu przekroczyły już 1,36 mld zł; 19.05.2025

2. Tamże



Kiedy przedsiębiorca przestaje spłacać raty, a próby kontaktu zawodzą, leasingodawca może przekazać sprawę do firmy zarządzającej wierzytelnościami.