

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



Budownictwo bez tąpnięcia, ale z wyraźnym hamulcem inwestycyjnym

Branża budowlana wchodzi w 2026 r. bez gwałtownego pogorszenia nastrojów, jednak coraz wyraźniej ogranicza aktywność inwestycyjną. Najnowszy odczyt Barometru EFL pokazuje stabilizację, ale jednocześnie rosnącą ostrożność firm.

Subindeks dla sektora budowlanego w I kwartale 2026 roku wyniósł 51,4 pkt., co oznacza praktycznie brak zmian względem poprzedniego kwartału (51,3 pkt.). Utrzymanie się wskaźnika powyżej poziomu 50 pkt. sygnalizuje, że przedsiębiorstwa nadal widzą przestrzeń do rozwoju. Na tle innych branż budownictwo wyróżnia się tym, że nie odnotowało pogorszenia nastrojów. Kontrola kosztów i bezpieczeństwo finansowe

Stabilny wynik nie przekłada się jednak na większą skłonność do inwestowania. W tym obszarze widać wyraźne schłodzenie. Jedynie 13 proc. firm planuje zwiększenie nakładów, podczas gdy aż 38 proc. zakłada ich ograniczenie. Dla porównania, jeszcze w IV kwartale 2025 r. spadku inwestycji spodziewało się 29 proc. przedsiębiorstw. Oznacza to, że firmy coraz wyraźniej koncentrują się na kontroli kosztów i bezpieczeń-

stwie finansowym, odkładając większe projekty na później. Nieco lepiej prezentują się prognozy sprzedaży. Wzrost obrotów przewiduje 19 proc. przedsiębiorców wobec 16 proc. kwartał wcześniej. Choć zmiana jest umiarkowana, może świadczyć o oczekiwanym ożywieniu popytu i większej aktywności klientów po słabszym końcu ubiegłego roku.

Ocena kondycji finansowej firm

Ostrożność widać natomiast w ocenie kondycji finansowej firm. Poprawy płynności spodziewa się 10 proc. przedsiębiorstw, czyli mniej niż w poprzednim kwartale. To sygnał, że mimo stabilnych nastrojów firmy nadal bardzo uważnie zarządzają gotówką i zobowiązaniami.

Jednocześnie rośnie zainteresowanie finansowaniem zewnętrznym. Większe zapotrzebowanie na tego typu środki deklaruje 11 proc. firm, wobec 8 proc. kwartał wcześniej. Może to oznaczać, że przedsiębiorcy chcą zabezpieczyć działalność operacyjną i selektywnie finansować rozwój, nie obciążając nadmiernie własnych zasobów.

– Wynik na poziomie 51,4 pkt. pokazuje stabilizację nastrojów i utrzymanie sektora po stronie umiarkowanego wzrostu. Jednocześnie wyraźnie widać ostrożność inwestycyjną – firmy koncentrują się dziś na bezpieczeństwie finansowym i bardzo selektywnie podchodzą do nowych wydatków. Z drugiej strony poprawiają się prognozy

sprzedaży oraz rośnie zainteresowanie finansowaniem zewnętrznym, co może oznaczać gotowość do wykorzystania pojawiających się okazji rynkowych, ale bez nadmiernego ryzyka – komentuje Piotr Warmuła, dyrektor departamentu sprzedaży rynku maszyn i urządzeń w EFL.

W szerszym ujęciu główny indeks Barometru EFL dla całej gospodarki wyniósł 52,1 pkt., co oznacza spadek o 1,3 pkt. względem poprzedniego kwartału. Na tym tle budownictwo pozostaje jednym z bardziej stabilnych sektorów, choć jego dalsze perspektywy będą w dużej mierze zależać od skali ożywienia inwestycji w kolejnych miesiącach.

Szanowni Państwo

Rynek leasingu od lat pozostaje jednym z najważniejszych źródeł finansowania inwestycji przedsiębiorstw w Polsce. Dzięki swojej elastyczności i dostępności wspiera rozwój firm w niemal wszystkich sektorach gospodarki – od transportu i przemysłu po rolnictwo

i usługi. W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym szczególnego znaczenia nabierają instytucje, które potrafią łączyć stabilność finansową z innowacyjnym podejściem do potrzeb klientów. Raport „Perły polskiego leasingu” prezentuje firmy, które wyróżniają się na rynku skalą działalności, jako-

ścią oferty oraz zdolnością do budowania długofalowych relacji z przedsiębiorcami. Zestawienie pokazuje liderów branży oraz podmioty, które w szczególności przyczyniają się do rozwoju rynku leasingowego w Polsce.

Redakcja

WYRÓŻNIENIA



Uzasadnienie

Za konsekwentne wspieranie przedsiębiorców w realizacji inwestycji oraz tworzenie elastycznych rozwiązań finansowych dopasowanych do potrzeb firm o różnej skali działalności. Doceniono szeroką ofertę obejmującą leasing operacyjny, finansowy oraz pożyczkę leasingową, a także możliwość finansowania różnorodnych aktywów – od pojazdów po inwestycje energetyczne. Kapituła wyróżniła również proste procedury, szybki proces decyzyjny i partnerskie podejście do klientów, które realnie wspierają rozwój biznesu.

Alior Leasing to firma leasingowa, która wspiera przedsiębiorców w realizacji ich planów inwestycyjnych, oferując rozwiązania dopasowane do potrzeb biznesu. Niezależnie od wielkości firmy – od MŚP

po duże organizacje – klienci mogą liczyć na elastyczne finansowanie i partnerskie podejście na każdym etapie współpracy. W ofercie znajdują się leasing operacyjny, finansowy oraz pożyczka leasingowa,

co pozwala precyzyjnie dobrać formę finansowania do specyfiki działalności. Firma umożliwia sfinansowanie m.in. pojazdów, maszyn, urządzeń czy inwestycji energetycznych. Proste procedury, szyb-

kie decyzje oraz rozwiązania wspierające płynność finansową sprawiają, że klienci mogą skupić się na rozwoju swojego biznesu, mając pewnego i zaangażowanego partnera finansowego.



Uzasadnienie

Za stabilny rozwój na polskim rynku oraz konsekwentne dostarczanie elastycznych rozwiązań finansowych dla firm o różnej skali działalności. Doceniono także zaplecze międzynarodowej Grupy IMPULS-LEASING oraz wieloletnie doświadczenie we wspieraniu inwestycji przedsiębiorców w Europie. Kapituła wyróżniła również wysoką jakość obsługi klienta.

IMPULS-LEASING Polska należy do międzynarodowej Grupy IMPULS-LEASING, która od ponad 40 lat wspiera przedsiębiorców w sześciu krajach Europy (Au-

stria, Chorwacja, Czechy, Niemcy, Polska, Rumunia). Grupa jest częścią Raiffeisenlandesbank Upper Austria (RLBOÖ). Na polskim rynku IMPULS-LEASING Polska

działa od 2007 r., oferując elastyczne i dopasowane rozwiązania finansowe dla firm każdej wielkości – od jednoosobowych działalności po międzynarodowe kor-

poracje. IMPULS-LEASING Polska wyróżnia się wysoką jakością obsługi klienta. W 2025 r. spółka po raz jedenasty otrzymała godło „Firma Przyjazna Klientowi”.



Uzasadnienie

ING Lease (Polska) od lat konsekwentnie inwestuje w technologie, które upraszczają cały proces leasingowy – od złożenia wniosku, przez decyzję, aż po podpisanie umowy. Spółka buduje cyfrowe ekosystemy finansowe w zakresie leasingu. Tworzy rozwiązania szybkie, intuicyjne i dostępne w pełni online.

ING Lease (Polska) działa na rynku od 1995 r., a od 2012 r. jest częścią Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego. Spółka oferuje pełen zakres usług leasingowych, umożliwiających finansowanie zarówno

ruchomości – w tym samochodów osobowych i dostawczych, pojazdów ciężarowych, maszyn i urządzeń, sprzętu budowlanego, medycznego, wyposażenia oraz IT. Firma stawia na nowoczesne rozwiązania,

rozwój cyfrowych kanałów sprzedaży oraz tworzenie ofert dopasowanych do indywidualnych potrzeb klientów. W skład Grupy Kapitałowej ING Lease (Polska) wchodzi także pięć spółek zależnych,

w których ING Lease (Polska). Posiada 100 proc. udziałów. Usługi spółki są kierowane do wszystkich segmentów rynku: dużych, średnich i małych firm, a także mikroprzedsiębiorców.



Uzasadnienie

Za konsekwentne rozwijanie innowacyjnego modelu współpracy z dostawcami, który zwiększa efektywność i transparentność rynku flotowego. Spółka wdraża rozwiązania usprawniające procesy sprzedażowe, tworząc partnerom nowe możliwości rozwoju oraz podnosząc jakość obsługi klientów.

Pekao Leasing to jedna z czołowych firm leasingowych w Polsce, działająca na rynku od ponad 30 lat. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i przynależności do Grupy Banku Pekao S.A i Grupy PZU, oferuje klientom stabilność, bezpieczeństwo oraz kompleksowe wsparcie finansowe. Firma

wyróżnia się szerokim zakresem produktów leasingowych – od pojazdów, przez maszyny i urządzenia, po nieruchomości komercyjne. Elastyczna oferta finansowania pozwala dopasować warunki umowy do indywidualnych potrzeb klientów, niezależnie od wielkości ich biznesu czy branży.

Pekao Leasing stawia na nowoczesność i wygodę – wiele procesów można zrealizować zdalnie, co znacznie skraca czas i upraszcza formalności. Zespół doświadczonych doradców zapewnia profesjonalne wsparcie na każdym etapie współpracy. To sprawia, że Pekao Leasing jest solidnym

partnerem w rozwoju firm i realizacji inwestycji. Potwierdzeniem jakości świadczonych usług są liczne wyróżnienia branżowe, m.in. tytuły „Finansowa Marka Roku”, „Perły Leasingu”, „Turbiny Polskiej Gospodarki”, „Order Finansowy” oraz wysokie pozycje w prestiżowych rankingach rynku finansowego.



SPRAWDZONY PARTNER BIZNESOWY DLA TWOJEJ FIRMY

- ✓ Szeroki zakres produktów leasingowych
- ✓ Elastyczna oferta finansowania
- ✓ Dostępność oferty dla różnych branż i segmentów rynku
- ✓ Uproszczone procedury i szybka weryfikacja wniosków
- ✓ Indywidualne podejście do potrzeb klienta
- ✓ Doświadczenie – ponad 30 lat na rynku



Przekonaj się!

info@pekaoleasing.com.pl

800 506 441 (opłata wg cennika operatora)

www.pekaoleasing.com.pl

Niniejsza informacja jest przeznaczona dla przedsiębiorców i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 § 1 Kodeksu cywilnego (Dz. U. 2025. 1071 t.j. z dn. 25.07.2025 r.). Udzielenie finansowania uzależnione jest od oceny zdolności kredytowej Klienta. Finansującym jest PEKAO LEASING Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie.

Polski rynek rośnie szybciej niż Europa



MONIKA CONSTANT
prezeska zarządu
Związku Polskiego Leasingu

W realiach wysokiej niepewności geopolitycznej, ostrożnych decyzji inwestycyjnych firm, opóźnień części projektów infrastrukturalnych oraz spadku średniej wartości finansowanych aktywów to rezultat więcej niż solidny. Pokazuje on, że leasing pozostaje jednym z najbardziej odpornych segmentów rynku finansowego, a zarazem jednym z najważniejszych kanałów finansowania rozwoju przedsiębiorstw. Co istotne, Związek Polskiego Leasingu (ZPL) zakłada, że w 2026 r. wartość inwestycji sfinansowanych przez branżę wzrośnie do 129,7 mld zł, co oznaczałoby utrzymanie zbliżonego tempa rozwoju także w bieżącym roku.

Ubiegłoroczny wynik nie jest przypadkiem ani efektem jednego segmentu. Owszem, motoryzacja pozostaje kołem zamachowym całej branży, ale z danych ZPL wynika również, że leasing coraz wyraźniej pełni funkcję systemowego narzędzia finansowania inwestycji firm, zwłaszcza z sektora MŚP. Wartość finansowania w klasycznym leasingu wyniosła w 2025 r. 102,1 mld zł, co oznacza wzrost o 5,5 proc. rok do roku. Jeszcze szybciej rosła pożyczka leasingowa, której wartość zwiększyła się aż o 27,1 proc., do 17,3 mld zł. To ważny sygnał, bo pokazuje, że rynek nie tylko rośnie,

„
Leasing pozostaje jednym z najbardziej odpornych segmentów rynku finansowego, a zarazem jednym z najważniejszych kanałów finansowania rozwoju przedsiębiorstw.

Polski rynek leasingu zakończył 2025 r. wynikiem 119,5 mld zł sfinansowanych inwestycji, co oznacza wzrost o 8,1 proc. rok do roku.



lecz także się dywersyfikuje i dostosowuje do nowych potrzeb przedsiębiorców, w tym do inwestycji współfinansowanych pieniędzmi unijnymi.

MŚP napędzają rynek

Najmocniejszym fundamentem polskiego leasingu pozostają małe i średnie firmy. W 2025 roku mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa odpowiadały za 70,9 proc. sfinansowanych inwestycji. To wskaźnik, który dobrze tłumaczy, dlaczego leasing ma w Polsce tak silną pozycję: odpowiada na potrzeby firm, które chcą inwestować szybko, bez nadmiernego angażowania kapitału własnego i bez wielomiesięcznych procedur charakterystycznych dla części finansowania bankowego. Potwierdza to także najnowsze badanie SAFE 2025, prowadzone przez Komisję Europejską i Europejski Bank Centralny. Wynika z niego, że 63 proc. polskich MŚP uznaje leasing za jedno z najważ-

niejszych źródeł finansowania działalności. To najwyższy wynik w całej Unii Europejskiej, przy średniej unijnej na poziomie 47 proc. Co więcej, znaczenie leasingu w Polsce przewyższa znaczenie kredytu bankowego, który jako istotny wskazało 36 proc. firm, a także dotacji, na które wskazało 41 proc. przedsiębiorstw. Polska zajęła tym samym pierwsze miejsce w UE pod względem znaczenia leasingu dla sektora MŚP; za nią znalazły się Niemcy i Czechy.

Jeszcze ciekawiej wygląda wskaźnik realnego, a nie tylko deklarowanego wykorzystania leasingu. Według SAFE 2025 aż 42 proc. MŚP w Polsce korzysta z leasingu w sposób ciągły, czyli zarówno w bieżącym, jak i poprzednim kwartale. Średnia unijna wynosi zaledwie 19 proc. To oznacza, że w Polsce leasing nie jest jednorazowym rozwiązaniem na zakup konkretnego aktywa, ale stałym elementem cyklu inwestycyjnego

„

Najmocniejszym fundamentem polskiego leasingu pozostają małe i średnie firmy.

przedsiębiorstw. Z perspektywy gospodarki to szczególnie ważne, bo świadczy o trwałym osadzeniu leasingu w modelu finansowania rozwoju firm.

W badaniu SAFE widać także stabilność popytu na leasing. W 2025 r. 73 proc. polskich MŚP deklarowało stabilne potrzeby leasingowe, wobec 66 proc. rok wcześniej, a kolejne 13 proc. wskazywało na wzrost potrzeb w tym

zakresie. Równocześnie 76 proc. firm oceniło, że dostępność leasingu w ostatnich miesiącach nie zmieniła się, podczas gdy jedynie 2 proc. uznało, że się pogorszyła. Te dane są bardzo istotne, bo pokazują nie tylko siłę samego instrumentu, ale też jego przewidywalność. W czasach, gdy przedsiębiorcy ostrożniej podchodzą do inwestycji, przewidywalne finansowanie ma szczególną wartość.

Motoryzacja wciąż numerem jeden

Struktura rynku pozostaje stabilna, ale nie jest statyczna. W 2025 r. pojazdy odpowiadały za 73,8 proc. wszystkich sfinansowanych inwestycji, z czego same pojazdy lekkie za 56,4 proc. całego rynku. To właśnie ten segment był głównym motorem wzrostu w minionym roku. Wartość finansowania pojazdów lekkich wzrosła o 11,6 proc. rok do roku, do 67,4 mld zł. Z jednej strony świadczy to o utrzymującej się skłonności firm do odnawiania



Na tle europejskim polski rynek wygląda bardzo dobrze. Według danych Leaseurope Polska jest dziś piątym co do wielkości rynkiem leasingu w Europie, po Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji i Włoszech.

flot, z drugiej pokazuje, że leasing pozostaje podstawowym instrumentem finansowania transportu w polskiej gospodarce.

Na tym jednak nie koniec. Coraz wyraźniej zaznacza się także leasing konsumencki, którego udział w 2025 r. sięgnął 4,1 proc. Dodatkowo branża coraz mocniej uczestniczy w transformacji energetycznej transportu. Z da-

nym przywoływanych przez ZPL wynika, że udział aut elektrycznych w nowych rejestracjach realizowanych przez firmy leasingu i wynajmu wzrósł w 2025 r. prawie trzykrotnie, do ponad 29 tys. pojazdów. Leasing i wynajem odpowiadały przy tym łącznie za rejestrację co drugiego nowego auta. Znaczenie miał tu program NaszEauto: wartość złożonych w nim wniosków o dofinansowanie przekroczyła 1,18 mld zł, a leasing i wynajem stanowiły niemal 80 proc. dominujących form finansowania pojazdów objętych wsparciem.

Polska mocniejsza niż Europa

Na tle europejskim polski rynek wygląda bardzo dobrze. Według danych Leaseurope Polska jest dziś piątym co do wielkości rynkiem leasingu w Europie, po Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji i Włoszech. Jednocześnie należy do krajów o najwyższej dynamice wzrostu. W 2024 r. wartość nowych umów w całym europejskim sektorze leasingowym wzrosła o 3,1 proc., do 454 mld euro, natomiast region Europy Środkowej

i Wschodniej, z Polską na czele, był najszybciej rozwijającym się obszarem leasingowym na kontynencie – tempo wzrostu finansowania inwestycji przekroczyło tam 10 proc., podczas gdy część dużych rynków, takich jak Niemcy czy Włochy, odnotowała spadki.

Jeszcze mocniej wybrzmiewa wskaźnik znaczenia leasingu dla inwestycji przedsiębiorstw. Według danych Leaseurope aż 44 proc. nakładów firm w Polsce na sprzęt, maszyny i pojazdy jest finansowanych za pomocą leasingu. To najwyższy poziom w Europie. Dla porównania, w Wielkiej Brytanii ten wskaźnik wynosi 43 proc., w Niemczech 28 proc., a średnia europejska także 28 proc. Innymi słowy: w Polsce leasing nie jest dodatkiem do systemu finansowania inwestycji, lecz jednym z jego filarów. To różnica jakościowa, a nie tylko statystyczna.

Nie można przy tym zapominać, że polski rynek wchodził w 2025 r. z wysokiej bazy. W 2024 r. branża urosła o 10,4 proc., osiągając 110,5 mld zł wartości sfinansowanych ruchomości i nierucho-

mości. Początkowo ZPL zakładał, że w 2025 r. rynek wzrośnie o 13 proc., potem prognozę obniżono do 6 proc., a ostateczny wynik wyniósł 8,1 proc. To pokazuje, że branża okazała się bardziej odporna, niż oczekiwano w połowie roku, mimo nadal trudnego otoczenia makroekonomicznego.

Prognoza: 2026 pod znakiem inwestycji

Perspektywy na 2026 r. pozostają korzystne, choć nie brakuje czynników ryzyka. ZPL szacuje, że rynek zwiększy wartość finansowanych inwestycji do 129,7 mld zł. Branża liczy przede wszystkim na efekt kumulacji wydatków



Perspektywy na 2026 r. pozostają korzystne, choć nie brakuje czynników ryzyka.

unijnych z Krajowego Planu Odbudowy oraz perspektywy finansowej 2021–2027. Według naszych szacunków wydatki inwestycyjne finansowane z pieniędzy unijnych mogą w 2026 roku sięgnąć około 182 mld zł, wobec około 63 mld zł w 2025 roku. Jeżeli ten scenariusz się potwierdzi, leasing będzie jednym z głównych beneficjentów nowej fali inwestycji prywatnych, zwłaszcza w sektorze MŚP, w obszarze maszyn, transportu, sprzętu technicznego i zielonej transformacji.

To właśnie dlatego kondycję rynku leasingu warto dziś czytać szerzej niż tylko przez pryzmat bieżącej sprzedaży. Dane pokazują bowiem coś więcej: polski leasing jest dojrzały, silnie osadzony w gospodarce i jednocześnie wciąż rozwojowy. Ma stabilną bazę klientów, rośnie szybciej niż wiele rynków europejskich, a przedsiębiorcy traktują go jako narzędzie codziennego planowania inwestycji. W gospodarce, która potrzebuje modernizacji, automatyzacji i odbudowy tempa inwestycji, to znaczenie trudno przecenić.

Leasing to więcej niż finansowanie samochodów

Leasing pozostaje jednym z kluczowych instrumentów finansowania inwestycji przedsiębiorstw w Polsce – zarówno w segmencie dużych firm, jak i w sektorze MŚP. W 2025 r. wartość aktywów sfinansowanych przez branżę osiągnęła 119,5 mld zł, co oznacza wzrost o 8,1 proc. rok do roku (dane ZPL).

Dynamika ta potwierdza, że leasing rozwija się szybciej niż cała gospodarka i ma istotny wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw.

Choć w powszechnej świadomości leasing nadal najmocniej kojarzy się z rynkiem samochodów, co jest uzasadnione, bo pojazdy lekkie pozostają największą kategorią finansowanych aktywów – to coraz większe znaczenie zyskują inwestycje w inne obszary: przemysł, technologie i usługi.

Nowe kierunki inwestycji

Zewnętrzne finansowanie jest szczególnie atrakcyjne dla firm, które chcą przyspieszyć rozwój, a jednocześnie utrzymać stabilną płynność. W praktyce oznacza to możliwość pozyskania nowocześniejszych maszyn, moder-

nizacji parku technologicznego czy wdrażania automatyzacji bez konieczności angażowania znacznych środków własnych. Rosnące zainteresowanie le-

asingiem widać wyraźnie w segmencie maszyn i urządzeń – odpowiadał on w 2025 r. za ok. 22–24 proc. wartości rynku. Łączna wartość finansowań w tym obszarze wyniosła ok. 26,7 mld zł, co oznacza wzrost o 1,7 proc. rok do roku. Leasingiem można objąć niemal każdy typ aktywa. ING Lease (Polska) wspiera przedsiębiorców w tym zakresie, finansując również nietypowe projekty. W 2025 r. spółka sfinansowała

ponad 6 tys. maszyn i urządzeń – od dźwigów samojezdnych, przez maszyny do obróbki metali, po sprzęt magazynowy. W portfolio znalazły się również aktywa dla branży spożywczej, m.in. mroźnia dla linii cukierniczej, linia do wypieku wafli, linia do pakowania lodu czy urządzenia do formowania... kebaba. To wszystko pokazuje, że każdy przedsiębiorca mający pomysł na rozwój może znaleźć w ING Lease (Polska) rozwiązanie dopasowane do potrzeb.

Inwestycje w zdrowie i bezpieczeństwo energetyczne

Leasing odgrywa również istotną rolę w sektorze medycznym. Placówki chętnie finansują w ten sposób urządzenia diagnostyczne, zabiegowe i nowoczesne technologie wspierające jakość świadczonych usług. Model leasingowy pozwala na dostęp do specjalistycznej aparatury bez konieczności ponoszenia wysokich nakładów jednorazowych – co ostatecznie przekłada się na większą dostępność i wyższy standard leczenia pacjentów.

Leasing jako kluczowy instrument finansowania MŚP

Ponad 71 proc. klientów leasingowych to mikro- i małe przedsiębiorstwa (dane ZPL). To pokazuje, jak ważną rolę pełni leasing w rozwoju firm dysponujących ograniczonym kapitałem własnym. Możliwość rozłożenia kosztów inwestycji na raty oraz uwzględnianie wydatków leasingowych w kosztach uzyskania przychodu stanowi istotną przewagę, szczególnie dla sektora MŚP.

Leasing pozostaje więc jednym z filarów finansowania inwestycji w polskiej gospodarce. Coraz częściej jest wykorzystywany nie tylko do zakupu aut, lecz także do modernizacji linii produkcyjnych, wdrażania innowacji technologicznych, inwestycji w sprzęt medyczny czy rozwiązania z obszaru OZE. Nietypowe aktywa stają się nowym obszarem wzrostu, a leasing umożliwia firmom zwiększanie efektywności, modernizację działalności i skalowanie biznesu.





Rekordy i nowe wyzwania. Rynek finansowania inwestycji firm rośnie

Branża leasingowa w Polsce zakończyła 2025 r. rekordowym wynikiem. Firmy sfinansowały inwestycje o łącznej wartości niemal 120 mld zł, co oznacza wzrost o ponad 8 proc. rok do roku. Największy udział w rynku nadal mają pojazdy, przede wszystkim samochody osobowe, które pozostają głównym motorem wzrostu sektora. Jednocześnie rośnie znaczenie leasingu w finansowaniu elektromobilności oraz inwestycji w maszyny i urządzenia.

– 2025 r. był dobry dla branży leasingowej. Osiągnęliśmy wzrost ponad 8-proc., bo sfinansowaliśmy w tym okresie aktywa o wartości 119,5 mld zł. To rekord dla naszej branży. Ten wzrost napędzany był przede wszystkim przez wzrost finansowania pojazdów lekkich, samochodów osobowych – o ponad 11 proc. – mówi Monika Constant, prezeska Związku Polskiego Leasingu.

Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że pojazdy odpowiadały za niemal trzy czwarte wartości wszystkich sfinansowanych inwestycji. Sam segment pojazdów lekkich – obejmujący samochody osobowe i dostawcze do 3,5 t. – stanowił ponad połowę całego rynku leasingu.

– Pojazdy lekkie to segment, który jest motorem rynku już od trzech lat – podkreśla Marcin Nieplowicz, główny ekonomista Europejskiego

Funduszu Leasingowego i Związku Polskiego Leasingu.

W 2025 r. zauważalny był wzrost liczby zawieranych umów leasingowych przy jednoczesnym spadku średniej wartości pojedynczej transakcji. Wynikało to m.in. z większej dostępności pojazdów oraz presji cenowej na rynku motoryzacyjnym. Coraz większe znaczenie zaczyna mieć także leasing konsumencki – w segmencie pojazdów lekkich odpowiadał już za ok. 4 proc. finansowania.

– To jeszcze nie są duże poziomy, ale widzimy dwukrotny wzrost znaczenia tego sektora – podkreśla główny ekonomista ZPL.

Istotnym impulsem dla rynku elektromobilności okazał się program rządowy NaszEauto, który wspierał zakup, leasing lub wynajem długoterminowy samochodów elektrycznych. Zainteresowanie leasingiem w tym segmencie było szczególnie

widoczne – liczba pojazdów elektrycznych finansowanych w tej formie wzrosła wyraźnie, a leasing i wynajem odpowiadały w 2025 r. za rejestrację co drugiego nowego auta w Polsce.

Po trudniejszym okresie poprawiła się również sytuacja w segmencie transportu ciężkiego. Wartość finansowania ciężarówek wzrosła o ponad 4 proc., co może być sygnałem ożywienia w branży transportowej i poprawy koniunktury eksportowej.

– Zauważyliśmy wzrost także w finansowaniu pojazdów transportu ciężkiego. To nas cieszy, ponieważ przez ostatnich siedem kwartałów akurat ten sektor odczuwał pewne spadki – mówi Monika Constant. – Szczególnie drugie półrocze 2025 r. pokazało, że kolejny rok powinien być już lepszy – ocenia Marcin Nieplowicz.

Drugim filarem rynku pozostaje finansowanie maszyn i urządzeń, które odpowiada za ponad jedną piątą wartości wszystkich umów leasingowych. W tym segmencie wzrost był jednak umiarkowany i wyniósł niespełna 2 proc. Największą dynamikę odnotowano w finansowaniu maszyn rolniczych, podczas gdy inwestycje w sprzęt budowlany wyraźnie spadły.

– Ponad 8-proc. wzrost rynku leasingu pokazuje, że jest to jedna z najbardziej lubianych przez przedsiębiorców w Polsce forma

finansowania ich aktywów. To wygodne rozwiązanie od strony podatkowej, elastyczne i praktyczne – mówi prezeska ZPL.

Eksperti przewidują, że w 2026 r. rynek leasingu nadal będzie rosnąć w podobnym tempie. Według prognoz wartość finansowanych inwestycji może zbliżyć się do 130 mld zł. Jednym z czynników wspierających wzrost będą środki z funduszy europejskich, w tym z Krajowego Planu Odbudowy, które mogą pobudzić inwestycje prywatne.

– Firmy leasingowe oczekują, że łączna wartość inwestycji, która zostanie sfinansowana w formie leasingu bądź pożyczki leasingowej w tym roku, będzie o 8 proc. większa niż w 2025 r. Najbardziej powinny rosnać maszyny, ale oczekujemy również blisko 8-proc. dynamiki dla finansowania pojazdów lekkich i ciężarowych – mówi Marcin Nieplowicz. – Będzie to więc wzrost znacznie bardziej zbilansowany.

Na tle Europy polski rynek motoryzacyjny w 2025 r. rozwijał się szybciej niż średnia unijna. Rejestracje nowych samochodów osobowych i dostawczych wzrosły o ponad 8 proc., podczas gdy w całej Unii Europejskiej dynamika wyniosła zaledwie 1,8 proc.

Jednocześnie rynek leasingu pojazdów lekkich zwiększył swoją wartość o około 12–13 proc., co potwierdza jego kluczową rolę w finansowaniu flot firmowych

i samochodów dla przedsiębiorców. Coraz większy wpływ na rynek zaczyna mieć jednak globalna konkurencja, zwłaszcza ze strony producentów z Chin, którzy oferują coraz bardziej konkurencyjne cenowo pojazdy.

– 2025 r. był rokiem 12-proc. wzrostu rynku leasingu pojazdów lekkich, w którym kluczową rolę odegrała stabilizacja cen oraz narastająca konkurencja producentów, w szczególności marek chińskich. Wzrost ten miał w dużej mierze charakter ilościowy – przy ograniczonym wzroście średniej wartości finansowania – co było bezpośrednim efektem presji cenowej oraz wcześniejszych, głębokich rabatów po stronie producentów. Rok 2026 będzie natomiast testem odporności modeli biznesowych – pod presją regulacyjną, cenową ze strony producentów z Chin oraz technologiczną. Zyskają instytucje, które potrafią elastycznie zarządzać ryzykiem wartości końcowej, szybko adaptować ofertę do zmieniającej się struktury rynku oraz aktywnie wspierać klientów w coraz bardziej złożonym i konkurencyjnym otoczeniu – mówi Robert Dudziński, dyrektor sprzedaży Carefleet, Grupa EFL.

Prognozy na 2026 r. pozostają pozytywne, choć eksperci spodziewają się nieco wolniejszego tempa wzrostu finansowania pojazdów lekkich – na poziomie około 10–11 proc. rocznie. Rynek będzie jednocześnie mierzył się z nowymi regulacjami podatkowymi, rosnącą konkurencją producentów oraz wyzwaniami związanymi z transformacją energetyczną flot.

Wśród kluczowych kierunków rozwoju branży leasingowej wskazuje się także cyfryzację procesów i uproszczenie formalności. Wprowadzone w 2025 roku zmiany umożliwiają zawieranie umów leasingowych w formie dokumentowej, bez konieczności podpisywania ich w tradycyjnej formie pisemnej lub z wykorzystaniem podpisu kwalifikowanego. Ma to przyspieszyć proces finansowania i ułatwić przedsiębiorcom dostęp do leasingu.

W kolejnych latach sektor będzie także musiał zmierzyć się z planowanymi regulacjami unijnymi dotyczącymi czystych pojazdów firmowych. Propozycje Komisji Europejskiej zakładają zwiększenie udziału aut nisko- i zeroemisyjnych w flotach firmowych, co może mieć istotny wpływ na modele finansowania oferowane przez branżę leasingową.



WSPIERAMY ROZWÓJ POLSKICH FIRM

Zaufaj specjalistom.

Wybierz sprawdzonego Partnera do rozwoju Twojego biznesu.

- **Kompleksowa oferta finansowania samochodów osobowych, ciężarowych oraz maszyn i urządzeń**
- **Wpłata własna od 0%**
- **Uprozczone procedury – bez dokumentów finansowych**
- **Przejrzyste warunki – brak ukrytych kosztów**

Zapraszamy do współpracy

tel. 22 351 75 75 | sprzedaz@impuls-leasing.pl | www.impuls-leasing.pl

Agro jednym z filarów rynku leasingu

Wartość finansowania maszyn i urządzeń rolniczych w 2025 r. osiągnęła 7,5 mld zł, co oznacza wzrost o 24,5 proc. rok do roku – wynika z danych Związku Polskiego Leasingu.

Segment agro odpowiadał już za 28 proc. całego rynku finansowania maszyn i urządzeń, stając się jednym z jego kluczowych filarów. Po dwóch słabszych latach rolnicy wyraźnie wrócili do inwestycji, choć w 2026 r. dynamika rynku może wyhamować. Miniony rok przyniósł wyraźną poprawę koniunktury w finansowaniu inwestycji rolnych. Na rynku nałożyło się kilka czynników sprzyjających wzrostowi popytu: poprawa dostępności finansowania, spadek stóp procentowych oraz napływ środków unijnych. W rezultacie zrealizowany został odłożony popyt z lat 2023-2024, a część gospodarstw zdecydowała się przyspieszyć inwestycje w obawie przed wygasaniem programów wsparcia.

– Rok 2025 był dla rynku agro momentem przełomowym. Po dwóch latach wyraźnego wyhamowania inwestycji rolnicy wrócili do decyzji zakupowych, szczególnie w segmencie kluczowych maszyn, takich jak ciągniki i przyczepy. To efekt obniżek stóp procentowych, potrzeby poprawy efektywności produkcji oraz naturalnego, odlo-

żonego popytu – mówi Roman Szczeciński, relationship manager ds. rynku agro w EFL.

Wzrost finansowania w sektorze rolnym wyraźnie wyróżniał się na tle całego rynku maszyn i urządzeń. – Finansowanie maszyn i urządzeń rolniczych sięgnęło 7,5 mld zł przy dużej dynamice wzrostu. Wyniki potwierdzają rosnącą aktywność inwestycyjną rolników, szczególnie w obszarze modernizacji parku maszynowego i wykorzystania dostępnych dotacji – podkreśla Marcin Hałaj, dyrektor ds. rozwoju rynku rolniczego w PKO Leasing.

Dotacje i spadające stopy procentowe napędzały rynek

Najsilniejszy impuls inwestycyjny był widoczny w pierwszej połowie 2025 r. Istotną rolę odegrały środki z ARiMR, kończąca się perspektywa PROW 2014-2020 oraz programy realizowane w ramach PS WPR i inicjatywy Rolnictwo 4.0. Jednocześnie spadek stóp procentowych obniżył koszty finansowania i poprawił zdolność kredytową wielu gospodarstw.

– Dla nas 2025 r. był kolejnym rokiem wzrostu zarówno pod względem wolumenu, jak i liczby transakcji. Poprawie uległy nastroje wśród rolników i dostawców maszyn, czemu sprzyjały obniżki stóp procentowych oraz uruchomienie dotacji w ramach PROW i PS WPR 2023-2027 – wskazuje Mariusz Pacanowski, dyrektor ds. agro w Pekao Leasing.

W drugiej połowie roku tempo inwestycji zaczęło jednak spadać. Spadek cen zbóż, mleka oraz części produktów zwierzęcych skłonił część gospodarstw do większej ostrożności i dokładniejszej analizy opłacalności planowanych inwestycji.

Pożyczka najczęściej wybieraną formą finansowania

W strukturze finansowania wyraźnie dominowała pożyczka leasingowa. Wynikało to głównie z zasad programów dotacyjnych oraz preferencji rolników, którzy często chcą być właścicielami maszyny od początku okresu finansowania.

– Pożyczka pozostaje zdecydowanie najczęściej wybieraną formą finansowania w segmencie rolnym. Wielu programów wsparcia nie można łączyć z leasingiem operacyjnym, a rolnicy preferują model, w którym maszyna od początku stanowi ich własność – zaznacza

Marcin Hałaj z PKO Leasing.

– Bezapelacyjnym liderem była pożyczka. Decyduje możliwość finansowania 100 proc. ceny brutto, zgodność z wymogami ARiMR oraz elastyczne dopasowanie harmonogramu do sezonowości produkcji – dodaje Mariusz Pacanowski z Pekao Leasing. Leasing operacyjny nadal pozostaje istotnym elementem rynku, szczególnie w większych podmiotach oraz gospodarstwach działających w formie spółek. Jednak w projektach współfinansowanych ze środków publicznych dominującą rolę odgrywa pożyczka.

Modernizacja i rolnictwo precyzyjne

Struktura finansowanych aktywów była zbliżona do poprzednich lat. Najczęściej finansowano ciągniki, maszyny uprawowe, siewniki oraz opryskiwacze. Coraz większego znaczenia nabierały jednak inwestycje w rozwiązania poprawiające efektywność produkcji i automatyzację pracy.

– W 2025 r. dominowały inwestycje rozwojowe, nastawione na automatyzację i rolnictwo precyzyjne. Gospodarstwa coraz częściej inwestują w technologie, które realnie obniżają koszty i zwiększają wydajność pracy – podkreśla Piotr Kamiński,

dyrektor sprzedaży ds. rolnictwa oraz finansowania przemysłu spożywczego w DLL.

Największą aktywność inwestycyjną wykazywały średnie i duże gospodarstwa, zwłaszcza w produkcji roślinnej. Inwestycje miały zarówno charakter odtworzeniowy, jak i rozwojowy, przy czym programy dotacyjne silnie wspierały projekty modernizacyjne oraz cyfryzujące produkcję rolnej.

Stabilna jakość portfela i ostrożne prognozy

Pomimo bardziej wymagającej drugiej połowy roku jakość portfela w sektorze rolnym pozostała stabilna.

– W 2025 r., mimo negatywnych sygnałów płynących z rynku, nie obserwowaliśmy pogorszenia jakości portfela w sektorze rolnym – wskazuje Piotr Domagała, dyrektor ds. rynku rolnego w Santander Leasing.

Prognozy na 2026 r. są jednak bardziej umiarkowane. Wygasający efekt kumulacji środków z perspektywy PROW 2014-2020 może ograniczyć dynamikę rynku.

– Zakładamy powrót rynku do poziomu zbliżonego do 2024 r., co w praktyce będzie oznaczało widoczny spadek w relacji do 2025 r. – ocenia Piotr Domagała z Santander Leasing. *KaMa/ZPL*

Okiem ekspertów:

Piotr Domagała, dyrektor ds. rynku rolnego w Santander Leasing



Analizując perspektywę na 2026 r. warto zwrócić uwagę na czynniki, które ukształtowały minione 12 miesięcy. Wyniki 2025 r. były w dużej mierze efektem kumulacji środków z kończącego się programu PROW 2014-2020. Fundusze te stanowiły główny motor napędowy rynku, co wyraźnie potwierdzają statystyki sprzedaży nowych ciągników.

W obecnym roku ten impuls inwestycyjny wygaśnie, jednak warto pamiętać, że jesteśmy w trakcie wdrażania Krajowego Planu Strategicznego. Choć w jego ramach do rolników trafią znaczące środki, znakiem zapytania pozostaje tempo ich wydatkowania. Reasumując, z punktu widzenia rynku finansowania maszyn rolniczych zakładamy powrót do poziomu

zblizonego do 2024 r., co w praktyce będzie oznaczało około 17 proc. spadek w zestawieniu z rokiem 2025. Wyniki stycznia jak na razie potwierdzają tę tezę.

Marcin Hałaj, dyrektor ds. rozwoju rynku rolniczego w PKO Leasing



Pożyczka pozostaje zdecydowanie najczęściej wybieraną formą finansowania w segmencie rolnym. Zresztą nie tylko, bo w 2025 r. pożyczka leasingowa rosła zdecydowanie szybciej niż tradycyjny leasing, zwiększając swoją wartość o 27 proc. r/r do 17,3 mld zł, co pokazuje rosnące znaczenie tej formy finansowania dla projektów wymagających bezpośredniej własności aktywów. Ten trend powinien utrzymać się w tym roku.

Tej formie finansowania sprzyja przede wszystkim to, że wielu programów dotacyjnych – w tym

ARiMR – nie można łączyć z leasingiem, co automatycznie kieruje rolników w stronę pożyczki. Poza tym rolnicy „tradycyjnie” wolą posiadać sprzęt na własność – maszyna zakupiona w ramach pożyczki od razu staje się ich aktywem.

Piotr Kamiński, dyrektor sprzedaży ds. rolnictwa oraz finansowania przemysłu spożywczego w DLL



W ubiegłym roku najbardziej aktywne były gospodarstwa średnie i duże, szczególnie producenci nastawieni na produkcję roślinną, ale i gospodarstwa mleczne i hodowlane inwestujące w automatyzację. To właśnie te grupy najczęściej podejmowały decyzje o modernizacji i wymianie sprzętu. Spodziewamy się utrzymania solidnego popytu na finansowanie maszyn, choć jego dynamika może być nieco niższa niż w 2025 r.

Mariusz Pacanowski, dyrektor ds. agro w Pekao Leasing



Po stronie rolników główne źródła wzrostu w 2025 r. wynikały przede wszystkim z silnego odbicia popytu po dwóch słabszych latach. W 2024 r. wielu producentów rolnych ograniczyło inwestycje ze względu na utrudniony dostęp do finansowania, co było związane m.in. z wejściem w życie ustawy o konsumenckiej pożyczce lombardowej. Dodatkowo pogorszeniu uległy nastroje w całym sektorze w związku ze spadkiem opłacalności produkcji oraz niepewnością regulacyjną i polityczną, dotyczącą m.in. Zielonego Ładu czy umowy Mercosur. W 2025 r. część tego odłożonego popytu została uruchomiona. Istotnym czynnikiem było również zwiększenie dostępności dotacji z ARiMR, w tym środków w ramach PROW, PS WPR oraz dotacji do rolnictwa i modernizacyjnych.

Roman Szczeciński, relationship manager ds. rynku agro w EFL



Rok 2026 przyniesie także szereg zmian prawnych, które będą miały istotny wpływ dla polskich rolników. W tym roku w życie ma wejść nowy przepis dotyczący definicji aktywnego rolnika. Ten projekt ustawy przyjęty przez Radę Ministrów na finiszu ubiegłego roku ma wzmocnić gospodarstwa realnie ponoszące ryzyko ekonomiczne. Kolejna zmiana to Krajowy System e-Faktur, znany jako KSeF. Dodatkowym czynnikiem, który paradoksalnie może poprawić nastroje producentów maszyn, są perspektywy zwiększenia eksportu poza UE w związku z umową handlową UE-Mercosur. Jednocześnie rolnicy będą musieli mierzyć się z nowymi regulacjami prawnymi, m.in. definicją aktywnego rolnika, wdrożeniem Krajowego Systemu e-Faktur oraz zmianami dotyczącymi dzierżawy gruntów.

Alior Leasing: Ludzki wymiar obsługi klienta w świecie technologii

Na dynamicznie rozwijającym się polskim rynku finansowym leasing przestaje być postrzegany jedynie jako proste narzędzie finansowania. Teraz to w równej mierze strategiczne narzędzie zarządzania płynnością i rozwojem przedsiębiorstwa. Do tej rewolucji aktywnie adaptuje się Alior Leasing. Firma stawia przede wszystkim na precyzyjne zrozumienie potrzeb klienta. W jej realizacji pomagają wciąż udoskonalane, spersonalizowane relacje i najnowocześniejsze technologie cyfrowe.

MONIKA LIPOWSKA

Finansowa skala polskiego leasingu jest ogromna. Według raportów Związku Polskiego Leasingu krajowy rynek leasingowy jest jednym z największych w Europie. W 2025 r. wzrósł do prawie 120 mld zł, a portfel aktywnych umów na koniec roku wyniósł 230 mld zł. O przewadze konkurencyjnej firm takich jak Alior Leasing na obiecującym i jednocześnie wymagającym rynku decyduje nie tylko cena, ale przede wszystkim szeroko rozumiana orientacja na zrozumienie oczekiwań klientów.

– Zmiana preferencji klientów jest jednym z najsilniejszych trendów, jakie dziś obserwujemy i wynika zarówno z otoczenia makroekonomicznego, jak i rosnącej dojrzałości przedsiębiorców. W segmencie leasingu samochodów widać odejście od myślenia „posiadam” na rzecz „użytkuję”. Klienci coraz częściej wybierają najem długoterminowy, pojazdy używane oraz elastyczne konstrukcje umów. Rosnie znaczenie całkowitego kosztu i przewidywalności – wyjaśnia potrzebę zmian Marcin Kuksinowicz, prezes zarządu Alior Leasing.

W tempie cyfrowej rewolucji

W ocenie Alior Leasing firmy inwestują bardziej świadomie. Leasing staje się przy tym ważnym elementem zarządzania ryzykiem i klienci pytają coraz częściej o sezonowość rat, czy możliwość zmiany struktury finansowania. – Klienci postrzegają dziś finanse jako element świata online. Oznacza to, że cyfryzacja staje się fundamentem obsługi. Dotyczy to obu stron transakcji – zarówno leasingobiorców, jak i sprzedawców, którzy mogą powiązać sprzedaż z ofertą całkowicie zdigitalizowanego finansowania – mówi prezes Marcin Kuksinowicz. Najbardziej dynamiczne zmiany dotyczą nowych technologii i sprzętu IT. Cykl życia tych aktywów jest krótki, dlatego Alior Leasing rozwija mikroleasing i najem sprzętu z uproszczonym procesem i możliwością regularnej wymiany.

Po zmianach prawnych z lipca 2025 r. – zniesieniu formy pisemnej i rygoru



nieważności umów – może się to dziać w pełni cyfrowo. Służą temu nowoczesne platformy jak „Alior Rent”. To rozwiązanie umożliwiające wynajem pojazdów dla firm oraz klientów indywidualnych w ramach grupy (w formie benefitu dla pracowników). W 2026 roku planowane jest jego otwarcie na szeroki rynek. Dzięki temu klienci zyskują większą elastyczność w wyborze optymalnej formy finansowania – niezależnie od tego, czy jest to leasing, czy wynajem. Rozwiązanie to upraszcza proces pozyskania pojazdu, skracając czas formalności do minimum. Dodatkowo zapewnia przejrzyste warunki współpracy oraz możliwość łatwego dopasowania oferty do indywidualnych potrzeb użytkownika.

Mimo rosnącego trendu samodzielnego korzystania z usług online, użytkownik w każdej chwili może skontaktować się ze swoim opiekunem, który służy fachową poradą w zakresie doboru odpowiedniego assetu oraz formy jego finansowania. Dzięki temu oferta jest w pełni dopasowana do potrzeb klienta – „szyta na miarę”. Zgodnie z naszym hasłem: wyszukaj, wynajmij, ciesz się – tak po prostu.

Celem satysfakcja i bezpieczeństwo biznesowego partnera

Alior Leasing łączy cyfryzację z tzw. ludzkim podejściem. Firma oferuje w tym celu obsługę dopasowaną do preferencji: cyfrową

dla szybkich transakcji oraz konsultantów dla kompleksowego prokonsumenckiego doradztwa. W świecie coraz bardziej opanowywanym przez szybkie, ale nierzadko wciąż jeszcze nie w pełni samodzielne boty, firma łączy usługi i oddaje do dyspozycji klientów 600 ekspertów w 22 biurach, którzy korzystają z nowych technologii. Taka strategia przekłada się na przyspieszenie i uproszczenie proponowanej usługi. Ułatwia wszechstronne rozpoznawanie potrzeb, dopasowanie oferty i długoterminowego wsparcia. Prezes Marcin Kuksinowicz podkreśla, że relacje to przecież nie tylko sprzedaż, ale przede wszystkim wygoda i poczucie bezpieczeństwa – klienci mogą liczyć na codzienne wsparcie. – Klienci zawsze otrzymują obsługę dopasowaną do swoich preferencji: bardziej cyfrową lub bardziej ludzką – podkreśla prezes Alior Leasing. Personalizacja buduje zaufanie – czy to poprzez aplikację, czy rozmowę z doradcą w biurze. Alior Leasing jako część Grupy Alior Banku i PZU, gwarantuje stabilność, a cyfryzacja otwiera drzwi do nowych modeli finansowania. Klienci chwalą prostotę narzędzi, które ułatwiają codzienne zarządzanie bez czasochłonnych formalności. W świecie cyfrowej rewolucji Alior Leasing staje się partnerem, który nie tylko finansuje aktywa, ale optymalizuje cały biznes. Te kroki zapewniają przewagę konkurencyjną i lojalność klientów na lata.

Potrzeby klienta motorem zmian

Alior Leasing przykładą dużą wagę do monitorowania poziomu satysfakcji klientów. Pierwszym wskaźnikiem zadowolenia naszych klientów jest osiągnięta w tym roku dwucyfrowa dynamika sprzedaży. Nasze produkty i usługi doceniają zarówno dotychczasowi jak i nowi klienci co podkreśla, że Alior Leasing to firma, z którą można i warto związać się na lata. Aby jeszcze bardziej poznać naszych klientów i usłyszeć ich głos firma zaczyna mocniej wykorzystywać w swojej pracy badania NPS (Net Promoter Score), które dzięki lekko rozbudowanej formule pytań pozwolą na punktową analizę procesów i ich dopasowywania do potrzeb i oczekiwań klientów. Ten feedback powinien być zintegrowany ze strategią rozwoju usług cyfrowych i relacji biznesowych. Przykładowo: stała opłata administracyjna zamiast tabeli prowizji oraz elastyczne negocjacje warunków spłaty to odpowiedzi na realne potrzeby Klientów. Uznaniem cieszą się też Assistance (holowanie, auto zastępcze, nadzór nad uszkodzonymi), co firma rozwija na podstawie opinii Klientów, budując zaufanie w codziennym zarządzaniu flotą. Dzięki skupieniu na potrzebach klientów wprowadzono uproszczenie wniosków o zmiany umów (wydłużenie, skrócenie, karencja), dostępne online lub w prostych formularzach, minimalizując formalności.

W nurcie społecznej odpowiedzialności biznesu

Dzięki ścisłemu powiązaniu aktywności biznesowej Alior Leasing mieści się w nurcie społecznej odpowiedzialności biznesu. – Stawiamy na cyfrową prostotę i model paperless. Wdrożyliśmy zdalną weryfikację tożsamości oraz kwalifikowany podpis elektroniczny, rezygnując z papierowego obiegu dokumentów. Finansujemy także niskoemisyjne technologie, takie jak fotowoltaika, magazyny energii czy pompy ciepła – wylicza prezes Marcin Kuksinowicz. W firmie budowane są długofalowe relacje z dostawcami przy wymogu spełniania przez nich standardów etycznych. Alior Leasing oczywiście dostosowuje się do wymogów raportowania ESG, licząc ślad węglowy zarówno w zasobach własnych, jak i portfelu.