

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



Początek 2019 r. przyniesie branży leasingowej spore zmiany – nie bezpośrednio, bo zmiany w prawie podatkowym dotyczą firm finansujących zakupy dóbr materialnych m.in. leasingiem, ale pośrednio, ponieważ to potencjalni klienci zdecydują, czy po nowym roku leasing będzie dla nich atrakcyjny. Jak na przyszłość branży patrzeć eksperci? Czy w zmieniających się okolicznościach dostrzegają zagrożenie? O tym i innych istotnych dla firm leasingowych kwestiach przeczytacie Państwo w komentarzach ekspertów na co dzień zajmujących się tematyką związaną z branżą leasingową. Warto też poświęcić chwilę na analizę wyników po III kwartałach 2018 r. spółek zrzeszonych w Związku Przedsiębiorstw Leasingowych. Zachęcamy do analizy i życzymy przyjemnej lektury.

Leasing – obniżyć koszt ryzyka

Na rynku leasingowym konkurencja jest coraz większa – firmy przyciągają klientów ciekawszą ofertą, ale przede wszystkim ceną. Niewątpliwie jednak dużą bolączką dla branży jest wysoki koszt ryzyka. Rośnie on wraz z rezerwami, jakie firmy leasingowe muszą zakładać na niespłacone umowy. I choć sektor leasingowy rokrocznie ma bardzo dobrą, dwucyfrową dynamikę wzrostu – to właśnie jego klienci pokrywają wyższy koszt ryzyka w spółce leasingowej. Tylko nowoczesna windykacja – a więc najbardziej skuteczna, może obniżyć koszt ryzyka – a tym samym wpłynąć na zwiększenie sprzedaży i atrakcyjniejszą ofertę dla klientów.



Kinga

Tabor-Kłopotowska

adwokat, dyrektor departamentu karnego i windykacji z kancelarii Gardocki i Partnerzy Adwokaci i Radcowie Prawni

Koszt ryzyka wynika z kondycji umów zawartych z klientami – rośnie, jeśli raty nie są spłacane terminowo, jeśli pojawiają się zatory płatnicze, albo kiedy należność – wraz z ruchomością, czyli przedmiotem leasingu – pozostają nieodzyskane. Na takie sytuacje spółki leasingowe zakładają rezerwy – im one wyższe, tym wyższy będzie koszt ryzyka. Rezerwy to rzecz normalna i standardowa – na każdym etapie obsługiwanego umowy mają one swoją odpowiednią dynamikę wzrostu uzależnioną od wielu czynników – ale przede wszystkim od jakości

portfela, czyli po prostu od tego, czy umowa leasingowa jest spłacana. Zatem im koszt ryzyka jest wyższy, tym trudniej firmie leasingowej zaoferować niższe koszty obsługi umowy – jej oferta musi być droższa, bowiem musi uwzględniać wyższy koszt ryzyka. Dlatego dla spółki leasingowej istotne jest obniżanie wysokiego poziomu kosztu ryzyka i poziomu rezerw.

Sposobem na obniżenie rezerw i tym samym wysokiego poziomu kosztu ryzyka jest skuteczne odzyskiwanie należności od klientów w procesie windykacji. Tym z reguły zajmują się zewnętrzne podmioty – odpowiadają one za efekt i dynamikę ściągania należności, mając za zadanie odzyskanie zaległości finansowych i ruchomości – czyli przedmiot leasingu. Właściwy partner, który będzie realizował nowoczesny proces windykacyjny, powinien dać gwarancję zamknięcia całego procesu windykacyjnego – czyli skutecznie odzyskać wierzytelność. Firma leasingowa powinna od swojego partnera wymagać spełnienia standardów jakości, możliwości realizacji spraw we wszystkich najważniejszych

ośrodkach gospodarczych w kraju, czy właściwego poziomu wyspecjalizowanych usług koniecznych do obsługi procesu windykacyjnego. Partner windykacyjny powinien świadczyć doradztwo prawne i gwarantować wsparcie konieczne na każdym etapie obsługi sprawy: upadłości, restrukturyzacji, procesu karnego czy cywilnego, egzekucji komorniczej, czy nawet postępowania administracyjnego. Ważne jest także zagwarantowanie przez partnera bezpieczeństwa danych przekazywanych partnerowi do obsługi sprawy, czy wreszcie potwierdzone doświadczenie.

Jeśli o sprzedaży decyduje jakość oferty, to dobrze obsługiwany proces windykacyjny może wpływać na jakość oferty i zwiększyć jej konkurencyjność. Warto więc dokonać przeglądu swojego procesu windykacyjnego i ocenić jego efektywność oraz dynamikę – ponieważ to tu są ogromne możliwości zmniejszenia kosztów i tym samym poprawienia konkurencyjności oferty, poprawienia wyników finansowych spółki, a w konsekwencji sprzedaży.

Dziś spółki leasingowe muszą zdać sobie sprawę z tego, że ich sukces polega na właściwym i dobrze przygotowanym procesie windykacji – a więc takim, który w efekcie będzie najbardziej skuteczny. A skuteczny – to taki, który będzie zmniejszać poziom rezerw i tym samym obniżać koszty ryzyka. Będzie wówczas doskonałym narzędziem dla sprzedaży – korzystna cenowo oferta leasingowa to lepsza konkurencyjność na rynku dla spółki leasingowej i wyższe wskaźniki sprzedaży.

Wartość ogółem ruchomości i nieruchomości oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (w mln zł)

lp	Spółka	Ogółem ruchomości i nieruchomości
1	PKO Leasing	6 617,21
2	Grupa Idea Getin Leasing	6 000,61
3	mLeasing	4 259,98
4	Europejski Fundusz Leasingowy	4 126,15
5	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	3 647,90
6	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	3 430,81
7	ING Lease (Polska)	3 267,51
8	BNP Paribas Lease Group	2 751,52
9	Pekao Leasing	2 592,25
10	Millennium Leasing	2 439,90
11	Alior Leasing	2 247,67
12	SG Equipment Leasing Polska	1 406,30
13	Toyota Leasing Polska	867,86
14	De Lage Landen Leasing Polska	783,50
15	Siemens Finance	748,65
16	Grupa Masterlease	738,41
17	Santander Consumer Multirent	716,35
18	Scania Finance Polska	683,02
19	PSA Finance Polska	610,12
20	Impuls-Leasing Polska	598,00
21	MAN Financial Services Poland	391,21
22	Deutsche Leasing Polska	368,83
23	Caterpillar Financial Services Poland	362,30
24	FCA Leasing Polska	294,04
25	PEAC (Poland)	198,85
26	Leasing Polski	104,12
27	akf leasing Polska	90,82
28	SGB Leasing	57,94
29	NL-Leasing Polska	39,12

Ilość ogółem ruchomości i nieruchomości oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (sztuki)

lp	Spółka	Ogółem ruchomości i nieruchomości
1	PKO Leasing	56 964
2	Grupa Idea Getin Leasing	56 760
3	Europejski Fundusz Leasingowy	39 563
4	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	32 794
5	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	28 183
6	mLeasing	26 738
7	Alior Leasing	22 129
8	BNP Paribas Lease Group	19 655
9	ING Lease (Polska)	18 542
10	Millennium Leasing	14 331
11	Toyota Leasing Polska	13 110
12	Pekao Leasing	12 452
13	Grupa Masterlease	10 926
14	PSA Finance Polska	10 078
15	Santander Consumer Multirent	8 563
16	De Lage Landen Leasing Polska	5 621
17	SG Equipment Leasing Polska	5 389
18	Impuls-Leasing Polska	5 081
19	FCA Leasing Polska	3 625
20	Scania Finance Polska	2 213
21	Siemens Finance	1 659
22	PEAC (Poland)	1 637
23	MAN Financial Services Poland	1 514
24	Leasing Polski	1 252
25	Caterpillar Financial Services Poland	1 017
26	Deutsche Leasing Polska	687
27	SGB Leasing	473
28	NL-Leasing Polska	294
29	akf leasing Polska	269

źródło: ZPL, opracowanie: CBSF

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

Kiedy warto wziąć leasing, a kiedy pożyczkę?

Prowadząc firmę należy liczyć się ze sporymi kosztami zakupu środków trwałych niezbędnych w prowadzeniu działalności. Jeżeli nie dysponujemy wystarczającymi środkami własnymi, warto rozważyć skorzystanie z finansowania zewnętrznego – leasingu czy pożyczki. W przypadku leasingu dla przedsiębiorcy bardzo istotne mogą okazać się spore korzyści podatkowe, natomiast pożyczka z pewnością jest dobrym rozwiązaniem dla podmiotów starających się o dotacje unijne. Każda z tych propozycji ma swoje wady i zalety, dlatego wybór jednej z nich powinien być poprzedzony uważną analizą.

– Z usług instytucji finansowych mogą korzystać firmy o różnym profilu i różnej skali działania. Oferta skierowana do klienta jest silnie zindywidualizowana i decyzja o tym, czy leasing czy pożyczka, ostatecznie będzie zależeć od potrzeb działalności oraz innych dodatkowych czynników takich jak wysokość wpłaty własnej, wartość i okres całej inwestycji czy rodzaj finansowania. Warto jednak zwrócić uwagę na korzyść podstawową – dzięki finansowaniu zewnętrznemu, przy wyborze potrzebnego sprzętu, możemy skupić się na jego jakości, a nieograniczonym budżecie. Nawet w sytuacji, gdy posiadamy środki własne, wzięcie pożyczki czy zawarcie umowy leasingowej, może okazać się ko-

rzystniejsze – mówi Marcin Stasiak, kierownik ds. produktów i rozwoju rynków w EFL.

Leasing ...

Leasing to uniwersalna forma finansowania inwestycji w oparciu o umowę, na podstawie której w pełni dysponujemy przedmiotem leasingowanym bez jego zakupu na własność. Istotną korzyścią takiego rozwiązania jest to, że czynsze leasingowe, które płaci leasingobiorca, mogą pochodzić z przychodów, które korzystający uzyskuje dzięki wykorzystaniu danego środka trwałego. Zatem leasingowany sprzęt zarabia sam na siebie.

Leasing niesie ze sobą wiele zalet, a wśród nich:

- **Niższe podatki:** wyróżniamy dwa podstawowe rodzaje leasingu – operacyjny oraz finansowy, a każdy z nich proponuje nieco odmienne korzyści. W przypadku leasingu finansowego korzystający wpisuje do swoich aktywów leasingowany przedmiot i dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Kosztem uzyskania przychodu, który zmniejsza podstawę opodatkowania, będą odpisy amortyzacyjne, część odsetkowa raty leasingowej oraz codzienne koszty użytkowania. W przypadku leasingu operacyjnego to leasingodawca jest odpowiedzialny za dokonanie odpisów amortyzacyjnych. W związku z tym kwotę opodatkowania leasingobiorcy zmniejszą opłata wstępna, całe raty leasingowe (zarówno część podstawowa jak i odsetki), a także opłaty związane z bieżącą eksploatacją przedmiotu leasingu. Ponadto, w przypadku leasingu operacyjnego podatek VAT jest naliczany do każdej raty leasingowej, co powoduje że zapłata VAT-u jest rozłożona w czasie.

- **Łatwość uzyskania:** leasingodawcy stawiają mniej wymogów, jeżeli chodzi o liczbę i szczegółowość koniecznych dokumentów czy procedur,

ze względu na to, że przedmiot leasingu przez cały czas spłaty pozostaje własnością firmy leasingowej.

- **Indywidualne warunki umowy:** każdorazowo, niezależnie czy leasingobiorcą jest jednostka publiczna czy przedsiębiorstwo prywatne, umowa leasingu jest konstruowana indywidualnie, zarówno jeśli chodzi o długość czasu, na jaki zostaje podpisana, rodzaj leasingu, jak i wysokość rat leasingowych.

- **Atrakcyjne usługi dodatkowe:** leasingodawcy współpracując z partnerami, m.in. dilerami, mogą wynegocjować u nich atrakcyjne, często dla indywidualnego klienta niedostępne, rabaty oraz oferując całą gamę usług dodatkowych. Oprócz standardowych OC i AC posiadają mocno rozbudowane ubezpieczenia assistance.

...czy pożyczka?

Pożyczka może być udzielona zarówno osobom fizycznym, jak i instytucji. Niezmiennie jest to, że zawieramy pewien rodzaj umowy, która zobowiązuje jedną stronę do przeniesienia na rzecz pożyczkobiorcy określonej ilości pieniędzy lub rzeczy, a biorący zobowiązany

jest zwrócić tę samą ilość pieniędzy lub rzeczy w ustalonym czasie. Wybierając pożyczkę przede wszystkim dostajemy fundusze na sfinansowanie inwestycji, istnieje jednak więcej korzyści, m.in.

- **Szybka i sprawna realizacja transakcji:** w przypadku złożenia kompletu dokumentów, decyzja może być udzielona w ciągu 24 h, co pozwala pożyczkobiorcy na szybki zakup pojazdu.

- **Przedmiot własnością pożyczkobiorcy:** w przypadku terminowych spłat, finansujący nie może rościć pretensji do przedmiotu pożyczki, stąd pożyczkobiorca jest tym, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Wyjątkiem od tej reguły jest zabezpieczenie w postaci przewłaszczenia całkowitego, na podstawie którego pożyczkobiorca, pomimo wystawionej faktury, zrzeka się własności przedmiotu na rzecz pożyczkodawcy.

- **Otwarta droga do dotacji unijnych:** pożyczka jest dobrym rozwiązaniem dla osób, które z jednej strony potrzebują zewnętrznego wsparcia finansowego, a z drugiej strony starają się o dotacje unijne. Jedno nie przeszkadza drugiemu.

Leasing wciąż się opłaca

Dynamika leasingu pojazdów osobowych po III kwartale 2018 roku wzrosła do poziomu +23,9 proc. r/r i wszystko wskazuje na to, że tendencja wzrostowa się utrzyma. Zgodnie z prognozami Związku Polskiego Leasingu możemy się spodziewać dalszego wzrostu finansowania aut osobowych, szczególnie pod koniec roku.

Jest to spowodowane między innymi wprowadzanymi przez rząd od 1 stycznia 2019 r. zmianami, dotyczącymi opodatkowania leasingu, nabycia i używania samochodów osobowych w firmach oraz kosztów ich amortyzacji. Przedsiębiorcy mogą się obawiać, że po Nowym Roku finansowanie pojazdów leasingiem będzie mniej korzystne, i spieszą się z występowaniem o środki na ten cel. Uspokajamy: leasing wciąż się będzie opłacać.

Na nowych zasadach

Na początek warto podkreślić: rzeczywiście jest tak, że do umów leasingu, najmu, dzierżawy oraz innych o podobnym charakterze,

dotyczących samochodu osobowego, zawartych przed 1 stycznia 2019 r., będą miały zastosowanie dotychczasowe przepisy, zaś do umów zmienionych lub odnowionych po 31 grudnia 2018 r. – będą się odnosić przepisy nowe. Procedowane zmiany obejmują przede wszystkim:

- wprowadzenie limitu kosztów z tytułu opłat leasingowych dla samochodów osobowych o wartości powyżej 150 tys. zł
- wprowadzenie limitu kosztów eksploatacyjnych, takich jak naprawy serwisowe czy zakup paliwa – wyniosą one 75 proc. wydatków dla aut osobowych użytkowanych służbowo i prywatnie; w przypadku samochodów użytkowa-



Marcin Wykręt,
członek zarządu Alior Leasing

nych wyłącznie firmowo kosztem nadal będzie 100 proc. wydatków

- podniesienie limitu kosztów amortyzacji z 20 tys. euro do 150 tys. zł dla pojazdów spalinowych i hybrydowych oraz 225 tys. zł dla samochodów elektrycznych

- wprowadzenie limitu kosztów podatkowych z tytułu odpłatnego zbycia samochodu

Marcin Wykręt, członek zarządu Alior Leasing, którego poprosiliśmy o komentarz, podsumowuje: – Zaistniała sytuacja oznacza w praktyce, że ograniczenie dotyczy jedynie możliwości zaliczania do kosztów podatkowych wydatków dotyczących samochodów o wartości powyżej 150 tys. zł. Leasing pozostałych przedmiotów, w tym samochodów osobowych o wartości do 150 tys. zł, będzie rozliczany na dotychczasowych zasadach. Mało tego, warto pamiętać, że zgodnie z nową ustawą limit eksploatacyjny nie obejmie samochodów wykorzystywanych wyłącznie do prowadzonej dzia-

łalności gospodarczej, przedsiębiorcy mogą więc w tym aspekcie spać spokojnie – zaznacza.

Co się zatem zmieni?

Zgodnie z art. 16 ust. 1 pkt. 51 dokumentu, nie będzie się zaliczać do kosztów 25 proc. poniesionych wydatków z tytułu używania samochodu osobowego na potrzeby działalności gospodarczej, jeśli samochód jest wykorzystywany również do celów z nią niezwiązanych. Co ważne, ograniczenie dotyczy wszystkich samochodów osobowych – nie tylko leasingowanych, lecz także stanowiących własność przedsiębiorcy. W przypadku stwierdzenia braku ewidencji, będą stosowane sank-

cje. Limit ma zastosowanie od dnia rozpoczęcia używania samochodu (art. 16 ust. 5h).

Co ciekawe, mimo zmian zakup auta o wartości powyżej 150 tys. zł na kredyt lub za środki własne wciąż będzie mniej opłacalny niż w sytuacji finansowania zakupu leasingiem operacyjnym. W przypadku samochodów klasy premium zaliczymy bowiem do kosztów podatkowych ratę leasingową do wysokości limitu. Ponadto zyskamy dodatkowy limit 150 tys. zł przy sprzedaży wykupionego samochodu. – Czym wyższa będzie kwota wykupu, tym większy osiągniemy zysk podatkowy – uspokaja Marcin Wykręt z Alior Leasing.

PRZYKŁAD ROZLICZENIA PODATKOWEGO OPŁATY WSTĘPNEJ W 2019 ROKU

Przedmiotem leasingu jest samochód osobowy, używany również do celów prywatnych, o wartości 250 tys. zł. Gdyby rata leasingu wyniosła 5 000 zł, to 1150 zł stanowiłby VAT – na spłatę samochodu przypadłoby 4 000 zł.

- odliczamy VAT 575 zł

- do kosztów rozpatrujemy kwotę 5 575 zł, z czego na spłatę wartości przypada 4 460 zł

- obliczamy ją według wzoru:

$$\text{Koszt} = \frac{150\,000}{\text{wartość pojazdu}} \times \text{rata kapitałowa} + (\text{rata odsetkowa})$$

- przeprowadzamy następujące obliczenia:

$$\text{Koszt} = \frac{150\,000}{250\,000} \times 4460 \text{ PLN} + (5575 - 4460) = 3\,791 \text{ zł}$$

Zgodnie z tą kalkulacją, do kosztów podatkowych zalicza się kwota 3 791 zł



Mimo zmian zakup auta o wartości powyżej 150 tys. zł na kredyt lub za środki własne wciąż będzie mniej opłacalny niż w sytuacji finansowania zakupu leasingiem operacyjnym. W przypadku samochodów klasy premium zaliczymy bowiem do kosztów podatkowych ratę leasingową do wysokości limitu.

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

1 stycznia 2019 czekają nas zmiany w zakresie opodatkowania pojazdów osobowych

Od momentu rozpoczęcia konsultacji publicznych do podpisania przez Prezydenta RP Andrzeja Dudy ustaw o podatku dochodowym od osób prawnych i fizycznych, minęło ok dwa i pół miesiąca. Nowe przepisy zaczną obowiązywać 1 stycznia 2019 r. W rezultacie wprowadzanych zmian, najbliższe półtora miesiąca będzie gorącym okresem zarówno dla firm leasingowych jak i sprzedawców pojazdów lekkich. Kolejne miesiące pokażą jaki ten swoisty „sprint” wpłynie na wyniki firm jak i całej polskiej gospodarki.



Andrzej Sugajski

dyrektor generalny,
Związek Polskiego Leasingu

omawiane zmiany wejdą w życie 1 stycznia 2019 r.

Wciąż atrakcyjny

Na wstępie należy zauważyć, że limitowanie objętości zakupu za gotówkę, czy za pośrednictwem kredytu. Podobnym ograniczeniom będą podlegały raty zaliczane do kosztów uzyskania przychodu zarówno w leasingu operacyjnym, jak i wynajmie długiego, średniego i krótkoterminowego. Zatem wszystkie te formy użytkowania samochodów będą miały identyczne ograniczenia, a tym samym te same warunki działania. Ta zasada pozwala sądzić, że leasing pozostanie atrakcyjnym środkiem finansowania samochodów osobowych, stanowiąc alternatywę dla umów kredytu czy pożyczki. Pozwoli przedsiębiorcom na korzystanie z samochodu bez konieczności jednorazowego wydania pieniędzy na jego zakup. Natomiast z uwagi na swą konstrukcję prawną

i finansową leasing będzie nadal łatwo dostępny dla znacznie szerszej liczby klientów niż alternatywne sposoby finansowania.

Uregulowane kwestie

W odniesieniu do limitowania kosztów podatkowych związanych z nabyciem pojazdu uregulowano dwie kwestie. Pierwsza z nich oznacza zwiększenie dotychczasowego limitu odpisów amortyzacyjnych zaliczanych do kosztów podatkowych z 20 tys. euro do 150 tys. zł, a dla samochodów elektrycznych z 30 tys. euro do 225 tys. zł. To powinna być dobra wiadomość dla wszystkich, którzy są zainteresowani pojazdami dotychczas niemieszczącymi się w limicie, których cena jednak nie przekracza odpowiednio 150 i 225 tys. zł netto. Ci przedsiębiorcy będą mogli zaliczyć do kosztów podatkowych cały wydatek na zakup samochodu. Podatnicy zainteresowani samochodami o wyższej wartości nie będą mogli zaliczyć do kosztów podatkowych tej części wydatku, która przekracza ustalony w ustawie limit. Przy tej okazji wprowadzono również zasadę, że limitem zawsze jest objęty użytkownik pojazdu, ponieważ to on korzysta z tzw. luksusu, jakim jest samochód o wartości przekraczającej ustalony limit. W ten sposób limitem zostali objęci,

poza właścicielami, którzy są jednocześnie użytkownikami pojazdu, także korzystający z samochodu na podstawie umowy leasingu operacyjnego, wynajmu krótko, średnio i długoterminowego oraz dzierżawcy pojazdy. W przypadku tych przedsiębiorców limit dotyczy wydatków na spłatę rat w proporcji, w jakiej wartość samochodu przekracza ustalony limit.

Kolejny obszar to limitowanie kosztów podatkowych z tytułu eksploatacji samochodu osobowego. Dotychczasowe przepisy pozwalały w pełni zaliczyć do kosztów podatkowych wydatki związane z eksploatacją samochodu osobowego. Nowe regulacje ograniczą do 75 proc. tego typu wydatki, jeżeli samochód jest wykorzystywany nie tylko do działalności gospodarczej, ale także prywatnej. Tym samym z tytułu prywatnego użytkowania pojazdu przedsiębiorca będzie dodatkowo obciążony w formie zwiększonego podatku dochodowego.

Z zapisów nowej ustawy wynika, że umowy zawarte lub zmienione do końca tego roku, będą rozliczane na starych zasadach aż do wygaśnięcia umowy. W związku z tym warto zastanowić się nad zawarciem umowy jeszcze przed końcem 2018 r. Jednak trzeba pamiętać, że

jeżeli umowa ulegnie zmianie po 1 stycznia 2019 roku, wówczas zachowanie tzw. praw nabytych np. do pełnego zaliczenia do kosztów podatkowych rat leasingowych może okazać się niemożliwe.

Forma branży leasingowej skorelowana z kondycją gospodarki

Analizy Związku Polskiego Leasingu pokazują, że polska branża leasingowa ma znaczny udział w tworzeniu PKB. Pod koniec 2017 r. wyniósł on 3,4 proc., podczas gdy w 2018 r. spodziewany jest wzrost o kolejne 0,5 pp. – do 3,9 proc. Jest to wynik wyższy niż średnia europejska (1,6 proc.). Leasing odpowiada m.in. za finansowanie samochodów osobowych, jeżdżących we flotach przedsiębiorstw handlowych (tj. zaspokajających popyt konsumpcyjny). W ostatnich latach konsumpcja odpowiadała nawet za 60 proc. PKB, co w naturalny sposób przełożyło się na wzrost udziału branży leasingowej w finansowaniu PKB. Zastanawiając się nad perspektywami dla branży leasingowej w kolejnych latach, należy zaznaczyć, że polski sektor leasingowy jest silnie skorelowany z polską gospodarką. Ekonomiści sygnalizują możliwe spowolnienie krajowej gospodarki w najbliższych latach. W naturalny sposób przełoży się ono na dynamikę branży leasingowej.

Dynamika wartości środków oddanych w leasing

	Spółka	Ogółem ruchomości i nieruchomości po III kwartałach 2017 r.	Ogółem ruchomości i nieruchomości po III kwartałach 2018 r.	zmiana proc.
1	MAN Financial Services Poland	213,92	391,21	82,88
2	Caterpillar Financial Services Poland	231,76	362,30	56,32
3	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	2 327,13	3 430,81	47,43
4	FCA Leasing Polska	199,71	294,04	47,23
5	Santander Consumer Multirent	524,24	716,35	36,65
6	Grupa Masterlease	558,66	738,41	32,18
7	BNP Paribas Lease Group	2 085,29	2 751,52	31,95
8	Impuls-Leasing Polska	477,00	598,00	25,37
9	Pekao Leasing	2 078,83	2 592,25	24,70
10	SG Equipment Leasing Polska	1 153,80	1 406,30	21,88
11	mLeasing	3 546,20	4 259,98	20,13
12	ING Lease (Polska)	2 721,57	3 267,51	20,06
13	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	3 079,25	3 647,90	18,47
14	Deutsche Leasing Polska	317,07	368,83	16,32
15	Millennium Leasing	2 196,21	2 439,90	11,10
16	PKO Leasing	5 998,86	6 617,21	10,31
17	Grupa Idea Getin Leasing	5 629,82	6 000,61	6,59
18	Scania Finance Polska	647,03	683,02	5,56
19	Leasing Polski	98,89	104,12	5,29
20	Europejski Fundusz Leasingowy	3 958,26	4 126,15	4,24
21	NL-Leasing Polska	39,10	39,12	0,05
22	SGB Leasing	61,02	57,94	-5,05
23	De Lage Landen Leasing Polska	916,68	783,50	-14,53
24	Siemens Finance	897,86	748,65	-16,62
25	akf leasing Polska	170,56	90,82	-46,75

Dynamika ilości środków oddanych w leasing

	Spółka	Ogółem ruchomości i nieruchomości po III kwartałach 2017	Ogółem ruchomości i nieruchomości po III kwartałach 2018	zmiana proc.
1	MAN Financial Services Poland	789,00	1 514	91,89
2	Caterpillar Financial Services Poland	623,00	1 017	63,24
3	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	22 206,00	32 794	47,68
4	Grupa Masterlease	7 922,00	10 926	37,92
5	FCA Leasing Polska	2 680,00	3 625	35,26
6	Santander Consumer Multirent	6 721,00	8 563	27,41
7	SG Equipment Leasing Polska	4 450,00	5 389	21,10
8	BNP Paribas Lease Group	17 093,00	19 655	14,99
9	mLeasing	23 626,00	26 738	13,17
10	ING Lease (Polska)	16 443,00	18 542	12,77
11	Impuls-Leasing Polska	4 524,00	5 081	12,31
12	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	25 280,00	28 183	11,48
13	Pekao Leasing	11 271,00	12 452	10,48
14	NL-Leasing Polska	268,00	294	9,70
15	PKO Leasing	52 117,00	56 964	9,30
16	Leasing Polski	1 213,00	1 252	3,22
17	Millennium Leasing	13 957,00	14 331	2,68
18	Scania Finance Polska	2 195,00	2 213	0,82
19	SGB Leasing	474,00	473	-0,21
20	Europejski Fundusz Leasingowy	40 383,00	39 563	-2,03
21	Grupa Idea Getin Leasing	58 386,00	56 760	-2,78
22	Deutsche Leasing Polska	708,00	687	-2,97
23	De Lage Landen Leasing Polska	7 011,00	5 621	-19,83
24	Siemens Finance	2 690,00	1 659	-38,33
25	akf leasing Polska	557,00	269	-51,71

źródło: ZPL. opracowanie: CBSF

Coraz bardziej dynamiczny rynek maszyn i urządzeń

W ciągu trzech kwartałów tego roku branża leasingowa zanotowała dynamiczny wzrost, który wyniósł 18,7 proc. rok do roku – wynika z danych Związku Polskiego Leasingu. Niezmiennie najpopularniejszym aktywnym finansowanym przez branżę leasingową są samochody do 3,5 tony, które stanowią 46 proc. rynku. Coraz szybciej rośnie jednak znaczenie leasingu w finansowaniu zakupu maszyn i urządzeń. Dynamika wzrostu PKO Leasing w tym segmencie oscyluje wokół 30 proc. Dodatkowo małe i średnie firmy mogą liczyć na wsparcie unijne w inwestycjach z tego obszaru. – Przez pierwsze trzy kwartały 2018 roku branża leasingowa urosła o ponad 18 proc., finansując ponad 58 mld zł za pomocą produktów leasingowych i pożyczkowych. Sektor maszyn i urządzeń jest coraz ważniejszy, stanowi blisko 26 proc. całości portfela. Finansowanie tego segmentu wyniosło blisko 15 mld zł, co stanowi ponad 18-proc. wzrost. Jest to obszar, który w moim przekonaniu będzie rósł jeszcze w najbliższych latach – mówi Andrzej Krzeмиński, prezes zarządu PKO Leasing.

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

Branża leasingowa utrzymuje wysoką dynamikę wzrostu

Związek Polskiego Leasingu, reprezentujący polski sektor leasingowy podał, że w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2018 r. branża leasingowa sfinansowała aktywa inwestycyjne o łącznej wartości 58,2 mld zł, przy wzroście rynku na poziomie +18,7 proc. r/r (dane ZPL po trzech kwartałach 2018 r.).

W omawianym okresie, przedsiębiorcy, za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej, czyli produktów oferowanych przez firmy leasingowe, najczęściej finansowali pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony (45,9 proc. udział w strukturze rynku). Na drugim miejscu znalazły się maszyny i urządzenia (w tym IT) z 27 proc. udziałem w rynku, a trzecie miejsce, z udziałem na poziomie 25,6 proc., zajęły środki transportu ciężkiego. Zarówno nieruchomości jak i pozostałe aktywa mają niewielki udział w polskim rynku (obie kategorie – poniżej 1 proc.).

Pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony z 45,9 udziałem w rynku
Finansowane pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5 tony

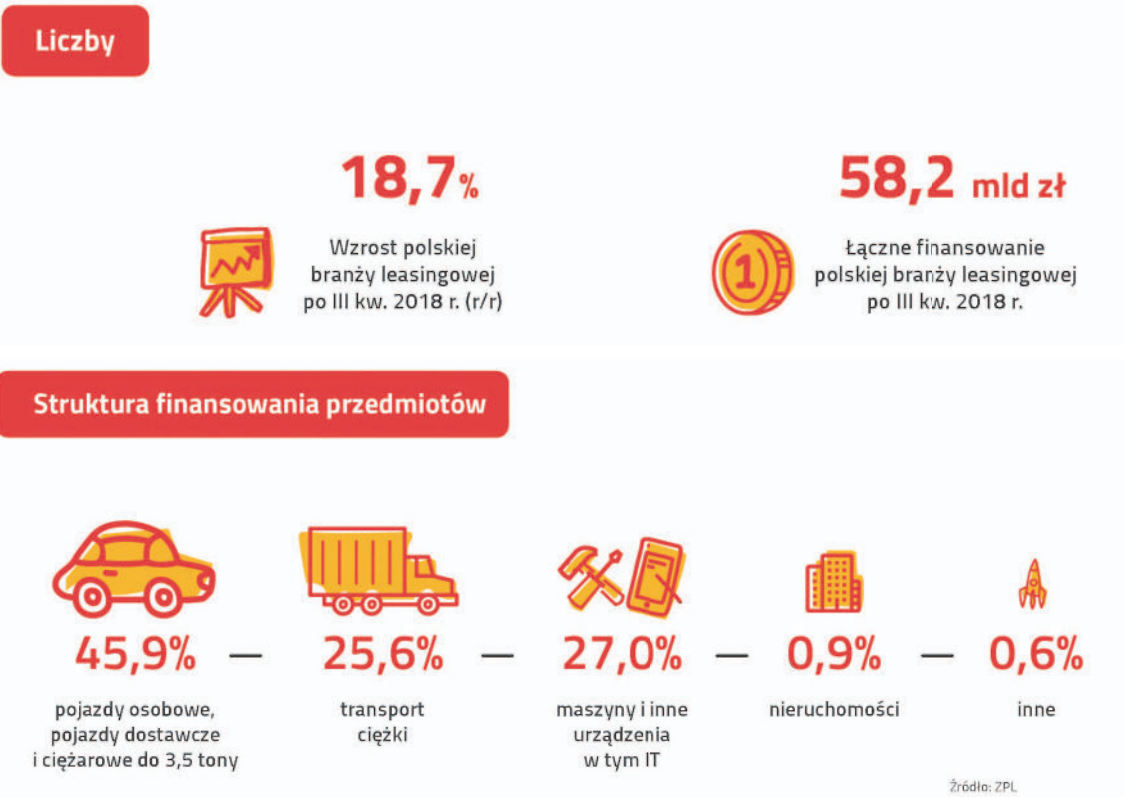
Wartość pojazdów oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (w mln zł)

Lp	Spółka	Pojazdy
1	Grupa Idea Getin Leasing	4 653,83
2	PKO Leasing	4 581,18
3	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	3 430,61
4	mLeasing	2 843,49
5	Europejski Fundusz Leasingowy	2 734,02
6	Santander Leasing (obecnie BZ WBK Leasing)	1 980,68
7	Alior Leasing	1 963,22
8	ING Lease (Polska)	1 887,70
9	Millennium Leasing	1 553,20
10	Pekao Leasing	1 495,77
11	BNP Paribas Lease Group	1 022,84
12	Toyota Leasing Polska	867,27
13	Grupa Masterlease	738,41
14	Santander Consumer Multirent	716,35
15	Scania Finance Polska	683,02
16	PSA Finance Polska	610,12
17	SG Equipment Leasing Polska	540,14
18	Impuls-Leasing Polska	498,45
19	MAN Financial Services Poland	391,21
20	FCA Leasing Polska	294,04
21	De Lage Landen Leasing Polska	256,62
22	Leasing Polski	85,19
23	NL-Leasing Polska	36,77
24	Deutsche Leasing Polska	32,85
25	SGB Leasing	29,49
26	Siemens Finance	20,47
27	PEAC (Poland)	13,29
28	akf leasing Polska	0,47

w ciągu pierwszych trzech kwartałów br. wyniosło 26,7 mld zł (przy +22,1 proc. wzroście tego segmentu r/r). Warto zauważyć, że kontrakty odnoszące się wyłącznie do pojazdów osobowych odpowiadają za 22,7 mld zł finansowania, a dynamika w tej części rynku wyniosła po trzech kwartałach br. +24,1 proc. r/r. – W kontekście zmian zapowiedzianych i procedowanych przez rząd w ciągu trzech ostatnich miesięcy, a dotyczących amortyzacji pojazdów osobowych, szczególnie dużą rolę przywiązujemy do analizy tego obszaru działania firm leasingowych. Dynamika leasingu pojazdów osobowych od początku roku pozostaje na wysokim, ponad 20 proc. poziomie. Po I kw. 2018 r. wyniosła +24,9 proc, w połowie roku była na poziomie +22,8 proc., podczas gdy dane ZPL po III kw. pokazują wzrost finansowania po-

Ilość pojazdów oddanych po III kwartałach 2018 r. (sztuki)

Lp	Spółka	Pojazdy
1	Grupa Idea Getin Leasing	46 706
2	PKO Leasing	38 472
3	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	32 790
4	Europejski Fundusz Leasingowy	24 640
5	mLeasing	22 029
6	Alior Leasing	20 488
7	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	15 584
8	ING Lease (Polska)	14 403
9	Toyota Leasing Polska	13 097
10	BNP Paribas Lease Group	11 946
11	Grupa Masterlease	10 926
12	Millennium Leasing	10 744
13	PSA Finance Polska	10 078
14	Pekao Leasing	9 085
15	Santander Consumer Multirent	8 563
16	Impuls-Leasing Polska	4 278
17	FCA Leasing Polska	3 625
18	Scania Finance Polska	2 213
19	SG Equipment Leasing Polska	2 063
20	De Lage Landen Leasing Polska	1 732
21	MAN Financial Services Poland	1 514
22	Leasing Polski	1 089
23	SGB Leasing	351
24	NL-Leasing Polska	281
25	PEAC (Poland)	177
26	Deutsche Leasing Polska	90
27	Siemens Finance	31
28	akf leasing Polska	3



jazdów osobowych do +23,9 proc. r/r. Bazując na prognozach przygotowanych w połowie roku, możemy spodziewać się dalszego wzrostu finansowanych aut osobowych, szczególnie w IV kw. 2018. Dynamika ta będzie jednak ograniczona przez możliwości podażowe importerów pojazdów – powiedział Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu.

Maszyny i inne urządzenia oraz środki transportu ciężkiego
Obok finansowania samochodów osobowych, na wysokim poziomie utrzymuje się finansowanie maszyn

i urządzeń oraz środków transportu ciężkiego. W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku polscy leasingodawcy sfinansowali maszyny i inne urządzenia (w tym IT) o łącznej wartości 15,7 mld zł, przy +18,3 proc. wzroście tego segmentu r/r. Wysokie dynamiki obserwowane od początku roku w zakresie finansowania maszyn budowlanych pozwoliły podsumować trzy pierwsze kwartały roku +50,1 proc. wzrostem r/r, przy wartości umów na poziomie 2,7 mld zł. W przypadku maszyn rolniczych, w omawianym okresie łączne finansowanie branży wyniosło 3,9 mld zł, przy dyna-

mice na poziomie +19,4 proc. r/r. Od stycznia do końca września 2018 r., polscy leasingodawcy podpisali także nowe kontrakty, odnoszące się m.in. do takich aktywów jak ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, autobusy, samoloty, statki czy środki transportu kolejowego, o łącznej wartości 14,9 mld zł. Dynamika finansowania środków transportu ciężkiego po trzech kwartałach br. wyniosła +14,1 proc. (r/r). Od początku roku do końca września branża leasingowa sfinansowała nieruchomości warte 0,5 mld zł, dlatego dynamika ich finansowania pozostała na zbliżonym do ubiegłego roku poziomie (-1 proc. r/r).

Wyniki badania koniunktury branży leasingowej
W IV. Kwartale 2018 r. firmy leasingowe spodziewają się przyspieszenia aktywności sprzedażowej. Według badanych wzrosnąć zarówno liczba wpływających umów jak i wartość nowej produkcji – takie wnioski płyną z kwartalnego odczytu badania koniunktury branży leasingowej, realizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach zrzeszonych w ZPL. Podobnie jak w poprzednich miesiącach, ankietowani oczekują nieznanego wzrostu zatrudnienia oraz ustabilizowania jakości portfela. Jednocześnie firmy leasingowe spodziewają się wyższego poziomu finansowania dla wszystkich trzech głównych grup środków trwałych na rynku ruchomości tj. pojazdów lekkich, transportu ciężkiego oraz maszyn i IT. Niższa dynamika wzrostu może dotyczyć finansowania nieruchomości.

Wartość sprzętu i oprogramowania IT oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (w mln zł)

Lp.	Spółka	IT
1	ING Lease (Polska)	127,57
2	SG Equipment Leasing Polska	79,60
3	Europejski Fundusz Leasingowy	73,99
4	PKO Leasing	61,29
5	De Lage Landen Leasing Polska	60,80
6	Millennium Leasing	39,59
7	mLeasing	38,24
8	BNP Paribas Lease Group	34,33
9	Santander Leasing (BZWBK Leasing)	23,28
10	Pekao Leasing	14,37
11	Grupa Idea Getin Leasing	5,75
12	PEAC (Poland)	2,07
13	Siemens Finance	1,83
14	Impuls-Leasing Polska	0,85
15	Alior Leasing	0,37
16	NL-Leasing Polska	0,10
17	SGB Leasing	0,09
18	Deutsche Leasing Polska	0,01

Ilość sprzętu i oprogramowania IT oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (sztuki)

Lp.	Spółka	IT
1	PKO Leasing	5 211
2	Europejski Fundusz Leasingowy	1 896
3	mLeasing	713
4	Pekao Leasing	602
5	De Lage Landen Leasing Polska	480
6	Santander Leasing (BZWBK Leasing)	411
7	ING Lease (Polska)	354
8	SG Equipment Leasing Polska	171
9	BNP Paribas Lease Group	121
10	Grupa Idea Getin Leasing	116
11	Millennium Leasing	96
12	PEAC (Poland)	65
13	Siemens Finance	59
14	Impuls-Leasing Polska	21
15	SGB Leasing	5
16	Alior Leasing	2
17	NL-Leasing Polska	2
18	Deutsche Leasing Polska	1

źródło: ZPL. opracowanie: CBSF

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

Czy leasing odejdzie do lamusa?

Sektorem MSP polska gospodarka stoi – nie ma w tym stwierdzeniu ani cienia przesady: mikro-, małe i średnie firmy stanowią aż 99,8 proc. wszystkich przedsiębiorstw w Polsce^[1] i 75 proc. wszystkich klientów firm leasingowych. Tzw. „misie” chętnie wybierają tę formę finansowania, dla wielu jest to bowiem jedyna szansa na zrealizowanie niezbędnych inwestycji, takich jak np. zakup firmowego samochodu. Choć blisko 9 na 10 przedsiębiorców, którzy skorzystali z leasingu, jest zadowolonych ze swojego wyboru^[2], temu sposobowi finansowania nadal jest daleko do ideału. Co dla najmniejszych firm jest największą bolączką?



Michał Czerny

prezes zarządu Noble Finance

W małych i średnich przedsiębiorstwach pracuje blisko aż 70 proc. wszystkich osób zatrudnionych w sektorze prywatnym^[3]. Jak wynika z najnowszego raportu PARP^[4], sektor MSP, do którego coraz częściej zalicza się również mikrofirmy, stanowi podstawę polskiej gospodarki. Udział tego sektora w strukturze wszystkich przedsiębiorstw w naszym kraju wynosi aż 99,8 proc., z czego najlichniesze są właśnie mikrofirmy – ponad 96 proc. Niestety,

najmniejsi i mali przedsiębiorcy w codziennej działalności napotykają trudności, które są odwrotnie proporcjonalne do rozmiaru firm, które prowadzą.

Sektor MSP: małe firmy – duże problemy

Na czele listy problemów uniemożliwiających rozwój małym i średnim przedsiębiorstwom znajduje się brak środków finansowych na nowe inwestycje, szczególnie tych przeznaczanych na innowacje. Choć nakłady na inwestycje dla sektora MSP w przeliczeniu na jedną firmę w 2016 r. wyniosły nieco ponad 41 tys. zł, to były one o 13 proc. niższe niż w poprzednio analizowanym okresie^[5]. To tłumaczy, dlaczego najmniejsi przedsiębiorcy zwracają również uwagę na bariery technologiczne. Brak inwestowania, także w nowe technologie oznacza jednocześnie

brak szansy na rozwój i utrzymanie konkurencyjności rynkowej. Problemem dla sektora MSP są również wysokie obciążenia podatkowe. Firmy te charakteryzuje wysoka efektywność kosztowa – przedsiębiorcy, aby zrealizować wyznaczone cele, ponoszą wysokie, często niewspółmierne do zysków nakłady finansowe – co powoduje, że małym i średnim przedsiębiorstwom trudno jest utrzymać płynność finansową. Potwierdzają to dane zebrane przez PARP: blisko 25 proc. firm z sektora MSP deklaruje, że w okresie ostatniego roku groziła im utrata płynności finansowej. Wyniki wskazują również zależność między utratą płynności finansowej, a wielkością firmy. Najbardziej obawiają się jej mikroprzedsiębiorstwa (prawie 1/4), a najmniej duże firmy (w granicach 4-5 proc.). Głównym powodem obaw przed utratą płynności finansowej są: opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów, odpłynięcie klientów do konkurencji i co jest z tym związane – utrata ważnych rynków zbytu. Brak płynności finansowej oznacza, że przedsiębiorcy nie mają dodatkowych środków, które mogłyby przeznaczyć na rozwój działalności i przez to poprawić swoją sytuację rynkową. Aby wyjść z tego błędnego koła, firmy korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania. Z naszych doświadczeń wynika, że pożyczone środki pozwalają na zakup np. nowego sprzętu IT, nowoczesnych maszyn niezbędnych w produkcji, a także nowych samochodów do firmy. W tym przypadku uzupełnienie floty służbowych pojazdów, czy w ogóle zakup pierwszego samochodu, może wyciągnąć firmę z niebytu, a z pewnością przyczynić się do jej rozwoju. Gdy w grę wchodzi kupno nowego auta, przedsiębiorcy wolą skorzystać z leasingu niż zaciągnąć kredyt.

O popularności leasingu świadczą dane zebrane przez Związek Polskiego Leasingu – w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2018 r. branża leasingowa sfinansowała inwestycje o łącznej wartości 58,2 mld zł, przy wzroście rynku na poziomie 18,7 proc. r/r^[6]. To mikro i małe przedsiębiorstwa stanowią blisko aż 3/4 wszystkich klientów firm leasingowych, dlatego wspomniana branża blisko połowę swoich usług kieruje do najmniejszych firm^[7]. Co ciekawe, z cyklicznych badań prowadzonych przez Komisję Europejską wynika, że w Polsce prawie 40 proc. firm z sektora MSP korzysta z leasingu, zaś w Europie ten współczynnik wynosi jedynie 23 proc. Dlaczego leasing jest tak popularny wśród polskich przedsiębiorców?

Według badania zrealizowanego przez CBM Indicator^[8], 42 proc. małych przedsiębiorstw korzysta lub w przeszłości korzystało z leasingu. Bez wątpienia, jest to również grupa firm, która ma utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania, np. do uzyskania kredytu. Ponadto, aż 7 na 10 przedsiębiorstw aktualnie korzystających z leasingu twierdzi, że jest on tańszym i bardziej elastycznym sposobem finansowania niż kredyt. Jakże zalety najmniejszych firm dostrzegają w leasingu? Ankietowani na pierwszym miejscu wskazali brak konieczności zakupu przedmiotu leasingu (55 proc.). Niższe koszty związane z utrzymaniem nabytego pojazdu oraz skorzystanie z ulg podatkowych zyskały kolejne miejsca (odpowiednio 36 i 33 proc. badanych). Mniejsze wymagania co do zabezpieczeń, zdolności kredytowej oraz mniej formalności związanych z samym zakupem również są cenionymi przez przedsiębiorców zaletami leasingu, na co wskazała 1/3 badanych.

Wartość nieruchomości oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (w mln zł)

Lp.	Spółka	Nieruchomości
1	Pekao Leasing	178,11
2	mLeasing	100,80
3	BNP Paribas Lease Group	75,89
4	PKO Leasing	69,51
5	ING Lease (Polska)	39,24
6	Millennium Leasing	24,81
7	SGB Leasing	3,30
8	Leasing Polski	0,11
9	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	0,11

Leasing 2.0, czyli samochód w abonamencie

Aż 87 proc. firm korzystających z leasingu jest zadowolonych z tej formy finansowania zakupu firmowego samochodu^[9], co nie oznacza, że to rozwiązanie jest pozbawione wad. Niektóre aspekty tradycyjnego leasingu, takie jak np. konieczność osobistego spotkania

się z doradcą, czyli brak możliwości dopełnienia formalności przez Internet, długi proces decyzyjny dotyczący przyznania finansowania (jest tym bardziej uciążliwy, jeżeli decyzja o posiadaniu samochodu służbowego podejmowana jest z dnia na dzień), oraz „obowiązek” posiadania odpowiedniej historii kredytowej, sprawiają, że nie mogą, bądź nie chcą z niego korzystać przedsiębiorstwa, którym takie wsparcie byłoby szczególnie potrzebne. Wśród nich wymienić można np. start-upy czy firmy od niedawna obecne na rynku.

Dla takich firm, również z myślą o potrzebach wszystkich tych przedsiębiorców, którzy nie chcą sfinansować zakupu firmowego auta dzięki kredytowi i szukają jeszcze prostszych – i co nie mniej ważne – tańszych rozwiązań niż leasing, powstają usługi, odpowiadające na ich wymagania, np. umożliwiające długoterminowy najem samochodu na kartę. Jak to wygląda w praktyce? Cały proces najmu odbywa się online i nie zajmuje dłużej niż 10 min. Przedsiębiorca decyduje, na jaki okres chce wynająć pojazd (do wyboru ma 12, 24 lub 36 miesięcy) i wybiera na stronie markę oraz konkretny model, który go interesuje. Na koniec musi uzupełnić wymagane dane i dokonać płatności kartą, a usługa jest uruchamiana. Wygodą jest również to, że cena za miesięczny najem w abonamencie zawiera już koszt ubezpieczenia, serwisu czy wymiany opon, więc przedsiębiorca nie musi się martwić o te kwestie.

Długoterminowy najem samochodu na kartę to w skali Polski unikatowe rozwiązanie, dlatego ma szansę na zawsze zrewolucjonizować podejście do leasingu wśród rodzimych przedsiębiorców. Dlaczego? Eliminuje bariery napotykane przez firmy, które nie mogą skorzystać ani z leasingu tradycyjnie rozumianego, ani tym bardziej, nie mają szans na uzyskanie kredytu na zakup firmowego auta.

[1] Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, czerwiec 2018.

[2] CBM INDICATOR – Prezentacja „Małe firmy o leasingu”. Konferencja prasowa ZPL 31.07.2017. Dane pochodzą z Raportu INDICATORA „Małe firmy o usługach finansowych” 2017.

[3] Dane: PARP.

[4] Dane: PARP.

[5] Dane: PARP.

[6] Związek Leasingu Polskiego: <http://www.leasing.org.pl/pl/aktualnosci/2018/branza-leasingowa-utrzymuje-wysoka-dynamike-wzrostu-wyniki-sektora-leasingowego-po-trzech-kwartalach>.

[7] Dane: ZLP.

[8] Dane: CBM Indicator.

[9] Dane: CBM Indicator.

Wartość maszyn i urządzeń oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (w mln zł)

Lp.	Spółka	MiU
1	PKO Leasing	1 730,96
2	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	1 621,34
3	BNP Paribas Lease Group	1 613,78
4	Europejski Fundusz Leasingowy	1 292,54
5	Grupa Idea Getin Leasing	1 251,10
6	ING Lease (Polska)	1 024,19
7	mLeasing	957,90
8	Pekao Leasing	810,47
9	Millennium Leasing	783,75
10	Siemens Finance	726,35
11	SG Equipment Leasing Polska	690,12
12	De Lage Landen Leasing Polska	466,08
13	Caterpillar Financial Services Poland	362,30
14	Deutsche Leasing Polska	331,62
15	Alior Leasing	284,08
16	PEAC (Poland)	183,49
17	Impuls-Leasing Polska	98,70
18	akf leasing Polska	85,57
19	SGB Leasing	18,27
20	Leasing Polski	11,79
21	NL-Leasing Polska	2,25
22	Toyota Leasing Polska	0,58
23	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	0,20

Ilość maszyn i urządzeń oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (sztuki)

Lp.	Spółka	MiU
1	Europejski Fundusz Leasingowy	12 947
2	PKO Leasing	12 918
3	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	12 123
4	Grupa Idea Getin Leasing	9 072
5	BNP Paribas Lease Group	7 568
6	mLeasing	3 570
7	Millennium Leasing	3 467
8	De Lage Landen Leasing Polska	3 409
9	ING Lease (Polska)	3 114
10	SG Equipment Leasing Polska	3 113
11	Pekao Leasing	2 583
12	Alior Leasing	1 639
13	Siemens Finance	1 569
14	PEAC (Poland)	1 395
15	Caterpillar Financial Services Poland	1 017
16	Impuls-Leasing Polska	782
17	Deutsche Leasing Polska	595
18	akf leasing Polska	265
19	Leasing Polski	109
20	SGB Leasing	72
21	Toyota Leasing Polska	13
22	NL-Leasing Polska	11
23	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	4

Wartość nieruchomości oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (w mln zł)

Lp.	Spółka	Nieruchomości
1	Pekao Leasing	178,11
2	mLeasing	100,80
3	BNP Paribas Lease Group	75,89
4	PKO Leasing	69,51
5	ING Lease (Polska)	39,24
6	Millennium Leasing	24,81
7	SGB Leasing	3,30
8	Leasing Polski	0,11
9	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	0,11

Ilość nieruchomości oddanych w leasing po III kwartałach 2018 r. (sztuki)

Lp.	Spółka	Nieruchomości
1	mLeasing	13
2	PKO Leasing	12
3	BNP Paribas Lease Group	8
4	Pekao Leasing	8
5	Santander Leasing (BZ WBK Leasing)	7
6	SGB Leasing	7
7	ING Lease (Polska)	4
8	Millennium Leasing	2
9	Leasing Polski	1