

# PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



## Zróznicowane nastroje

Z najnowszego „Barometru EFL” wynika, że w III kwartale br. nastroje przedsiębiorców w poszczególnych branżach są zróżnicowane. Po wzrostach odnotowanych we wszystkich branżach w poprzednim kwartale, wzrost nastąpił jedynie w przypadku budownictwa i produkcji. Co warto podkreślić, ich subindeksy są też wyższe niż główny odczyt „Barometru EFL” (52,2 pkt.) i wynoszą odpowiednio 57,3 pkt. oraz 56,6 pkt.



Radosław Woźniak

wiceprezes zarządu, EFL

Różnicą między poprzednim pomiarem a obecnym jest także to, że wówczas wartość subindeksu dla każdej branży była wyższa niż 50 pkt. Branżowy obraz, jaki wyłania się z naszego „Barometru” w III kwartale, bardziej niż w ostatnich pomiarach przedstawia zróżnicowane nastroje w badanych segmentach gospodarki. Możemy je podzielić na dwie grupy. W pierwszej, w której znajdują się budownictwo, HoReCa i produkcja, próg ograniczonego rozwoju (OR) został wyraźnie przekroczony. To bardzo dobra wiadomość, w szczególności w przypadku produkcji przemysłowej, która, jak wynika z ostatnich danych GUS, wy-

hamowała dosyć mocno w czerwcu. Drugą grupę, w której nie udało się osiągnąć poziomu 50 pkt., tworzą handel, transport i usługi. Tutaj martwią nas przede wszystkim firmy transportowe, które coraz mocniej zaciągają hamulec. Firmy transportowe oceniły swoją sytuację najslabiej wśród wszystkich badanych branż. Ich subindeks wyniósł tylko 47,3 pkt., czyli o 6,5 pkt. mniej niż w poprzednim kwartale. Jest to nie tylko najslabszy wynik dla transportu w historii pomiaru (czyli od stycznia 2015 roku), ale również najniższy, biorąc pod uwagę wszystkie badane branże. Do takiego rezultatu przyczyniły się przede wszystkim prognozy dotyczące inwestycji. Tylko 8 proc. firm transportowych liczy na ich wzrost (w II kwartale br. 22 proc.) – najniższy wynik wśród wszystkich 6 branż, podczas gdy ich spadku spodziewa się aż 28 proc. przedsiębiorców. Mniej niż w poprzednim pomiarze jest również sprzedażowych optymistów – niecałe 29 proc., podczas gdy w drugim kwartale było ich prawie 38 proc.

### Popyt na usługi budowlane nie słabnie

W III kwartale br. subindeks dla branży budowlanej wyniósł 57 pkt., prawie tyle samo, co kwartał wcześniej (57,3 pkt.). Jest to najwyższy odczyt branżowy w tym kwartale, jednak pozostaje daleko od rekordowego wyniku z IV kwartału 2017 roku (66,7 pkt.). Na dobry wynik, podobnie jak w II kwartale, wpływ miał głównie sprzedażowy optymizm wśród firm budowlanych. Ponad 41 proc. spodziewa się wzrostu obrotów. Co więcej, przewaga optymistów nad pesymistami, którzy obawiają się wyhamowania sprzedaży, wynosi aż 36,3 proc. Firmy budowlane mają większy niż w poprzednim pomiarze apetyt na inwestycje. Ich wzrost planuje blisko 28 proc. zapytanych, w II kwartale wskaźnik ten wyniósł ponad 17 proc.

### Firmy produkcyjne będą inwestować więcej

Istotny wzrost optymizmu obserwujemy w branży produkcyjnej (o 5,5 pkt). Wartość subindeksu „Barometru EFL”, dla produkcji w III kwartale br. wyniosła 56,6 pkt., podczas gdy kwartał wcześniej 51,1 pkt. Podobnie jednak jak w przypadku budownictwa, wynik należy do jednych z niższych w historii pomiaru i daleko mu do rekordowego odczytu z II kwartału 2017 roku (69 pkt.). Nieco bardziej optymistyczna

ocena koniunktury w produkcji to pochodna przede wszystkim pozytywnych prognoz w zakresie inwestycji. Niemal 36 proc. zarządzających małym lub średnim biznesem produkcyjnym planuje więcej inwestować. Kwartał wcześniej taką deklarację złożył tylko co dziesiąty zapytany. W porównaniu do II kwartału spadł nieco odsetek osób liczących na wzrost zamówień – z 40 proc. do 36 proc.

### Firmy handlowe zaczynają szukać „dna”

W III kwartale br. subindeks „Barometru EFL” dla handlu wyniósł 48,9 pkt. Jest to wynik słabszy niż w poprzednim kwartale (–2,9 pkt.). Jest to także jeden z najniższych odczytów dla branży – niższy był tylko w I kwartale br. (48,2 pkt.). Zaważyły na nim słabsze niż kwartał wcześniej prognozy dotyczące inwestycji i sprzedaży. Po pierwsze, tylko 18 proc. firm handlowych spodziewa się więcej inwestować. Po drugie, przedstawiciele branży handlowej sygnalizują spadek zamówień. Więcej spodziewa się sprzedawać tylko 29 proc. firm, co oznacza spadek o ponad 4 p.p. w porównaniu do II kwartału tego roku.

### HoReCa zdaje sobie sprawę z końca sezonu

W III kwartale br. subindeks „Barometru EFL” dla HoReCa wy-

niósł 55 pkt. i był aż o 8 pkt. niższy niż w II kwartale br. Na odczyt wpłynęły głównie słabsze prognozy dotyczące inwestycji i sprzedaży. Po pierwsze, 23 proc. hoteli, restauracji i firm cateringowych spodziewa się więcej inwestować. Odsetek inwestycyjnych optymistów jest więc o 5 p.p. niższy niż kwartał wcześniej. Co więcej, po rekordowym odsetku optymistów sprzedażowych w II kwartale, w tym pomiarze nie jest już tak kolorowo. Na wzrost zamówień liczy 43 proc. respondentów (o 17 p.p. mniej). Biorąc jednak pod uwagę wszystkie branże, ten wynik jest najwyższym uzyskanym w tym kwartale w obszarze sprzedaży.

### Firmy usługowe w stagnacji

Subindeks „Barometru EFL” dla usług wyniósł 49,5 pkt. i był o 4,9 pkt. niższy niż kwartał wcześniej. Jest to także jeden z najslabszych wyników w historii pomiaru. Podobnie jak w większości badanych branż, na odczyt wpłynęły gorsze prognozy dotyczące inwestycji i sprzedaży. Więcej inwestować planuje tylko 11 proc. firm usługowych, podczas gdy kwartał wcześniej 33 proc. Więcej zamówień oczekuje natomiast blisko 29 proc. respondentów – w II kwartale odsetek ten był nieco wyższy i wyniósł 31 proc.



## WYRÓŻNIENIA

# PERŁY POLSKIEGO LEASINGU 2019

### Szanowni Państwo

Rynek leasingu zmienia się nieustająco. My musimy zmieniać się wraz z nim. Dlatego tym razem raport Perły Polskiego Leasingu nie jest oparty na podstawie wyników spółek leasingowych. Postanowiliśmy za to docenić trzy firmy, które w naszej ocenie wyróżniają się dynamicznym rozwojem i ofertą dostosowaną do

ewoluujących potrzeb klientów. Tradycyjnie też zapraszamy do lektury komentarzy ekspertów, warto czerpać od nich wiedzę i sugerować się ich wieloletnim rynkowym doświadczeniem.

Redakcja



Za konsekwentne realizowanie strategii rozbudowy kanałów zewnętrznych, takich jak obecność w salonach dealerskich oraz kanałach zdalnych (wnioski online w bankowości internetowej i mobilnej ING), dzięki czemu w pierwszej połowie 2019 r. spółka odnotowała bardzo wysoki, ponad 28 proc. wzrost wartości zawartych umów leasingu i wydanych aktywów w porównaniu do analogicznego okresu 2018 roku.

Firma jest obecna na rynku od ponad 20 lat jest jedną z największych instytucji leasingowych w Polsce. ING Lease Polska wchodzi w skład Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego. Zapewnia klientom bezpieczny dostęp do atrakcyjnego finansowania ruchomości i nieruchomości. Jej priorytetem jest indywidualne podejście do klientów i transakcji. W ofercie ING Lease dostępne są programy uproszczone z formalnościami ograniczonymi do minimum – bez dokumentów finansowych, bez weksla. W ramach ułatwienia i przyspieszenia komunikacji z klientami w zeszłym roku ING Lease uruchomiło możliwość samoobsługi w procesie wnioskowania o leasing.

Za stworzenie oferty, która minimalizuje ryzyko i gwarantuje przejrzystą formę współpracy oraz korzystne warunki finansowe, dzięki czemu klienci firmy mogą koncentrować się na podstawowej działalności swojego biznesu, powierzając jego finansowanie pod opiekę ekspertów z „PEKAO LEASING”.

„PEKAO LEASING” jest spółką zależną Banku Pekao oraz funkcjonuje w obrębie grupy PZU. Obecnie, w ramach struktury spółki, działa 28 oddziałów własnych na terenie całej Polski. Usługi leasingowe „PEKAO LEASING” są również dostępne w sieci placówek Banku Pekao na terenie całego kraju. „PEKAO LEASING” w swojej kompleksowej ofercie posiada: leasing samochodowy, leasing samochodów ciężarowych, leasing maszyn i urządzeń, leasing nieruchomości, leasing dla lekarzy. Czynnikiem wpływającym na przewagę konkurencyjną oferty „PEKAO LEASING” są m.in. minimalizacja ryzyka, przejrzysta forma współpracy oraz korzystne warunki finansowe.

Za konsekwentne realizowanie potrzeb inwestycyjnych klientów z zachowaniem najwyższych standardów rynku. SGB Leasing wspiera klientów na każdym etapie przedsięwzięcia, dzięki czemu mogą oni konsekwentnie budować konkurencyjność swojej działalności.

SGB Leasing oferuje pełne wsparcie dla swoich klientów na każdym etapie przedsięwzięcia finansowego. Jako Spółdzielcza Grupa Bankowa gwarantujemy absolutnie bezpieczne zaplecze finansowe w postaci 100 proc. polskiego kapitału. Firma posiada pełną ofertę finansową w zakresie leasingu operacyjnego, finansowego oraz pożyczki dla rolników i lekarzy. Leasing z SGB to najlepszy, najbardziej przyjazny i najbezpieczniejszy wybór dla rozwoju działalności i budowania przewagi konkurencyjnej.

## Branża leasingowa się cyfryzuje

**Leasing to jedna z najszybciej rozwijających się form finansowania inwestycji polskich firm. Teraz stoi przed wyzwaniem związanym z cyfryzacją swoich usług i kanałów kontaktu z klientem. Dostępny na rynku od niedawna leasing online szybko zdobywa popularność, a w tym kierunku powoli zmierzają wszyscy gracze na rynku.**

• Tradycyjne firmy leasingowe dostrzegają potrzebę zmiany w kierunku rozwoju technologicznego, procesowego i customer experience swoich usług. Natomiast uważam, że są jeszcze na wstępnym etapie tej drogi. W branży leasingu jest jeszcze dużo do zrobienia w tym obszarze – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes Wojciech Kazimierski, prezes LeaseLink.

### W segmencie onlinowym będzie się dużo działać

Zarówno indywidualni, jak i biznesowi klienci coraz częściej przenoszą się do internetu. Według Gemiusa w ubiegłym roku 56 proc. Polaków kupowało w sieci, a ten odsetek rośnie z każdym rokiem. W internecie zapada coraz więcej decyzji zakupowych. Stąd firmy leasingowe, jak i każda inna branża, muszą wdrażać nowe technologie, cyfryzować swoje usługi i kanały kontaktu z klientem. Przykładem jest dostępny od niedawna na rynku leasing online. – Przyszłość leasingu online jest świetlana – tak samo jak każdego innego segmentu, który przenosi swoje usługi do Internetu. W tym obszarze jest duży potencjał i dużo do zrobienia. Nie ulega wąt-

pliwości, że zmieniają się klienci, ich potrzeby, sposób kupowania – nie tylko ubrań czy samochodów, lecz także usług finansowych. Dlatego w tym segmencie onlinowym też będzie się dużo działo. Klienci będą oczekiwać od każdej firmy leasingowej możliwości wykupienia usługi w modelu samoobsługowym – mówi Wojciech Kazimierski.

### W czasie rzeczywistym

Jak podkreśla, fundamentalną różnicą pomiędzy tradycyjnym a onlinowym leasingiem jest to, że klient jest w stanie zaspokoić swoją potrzebę w czasie rzeczywistym. – Żeby to zobrazować, posłużę się przykładem przelewów, które kiedyś wypisywaliśmy odręcznie i nosiliśmy do okienka w banku, staliśmy w kolejce i musieliśmy się dostosować do godzin otwarcia. Teraz wykonujemy je przez telefon albo Internet, o dowolnej porze i w dowolnym miejscu. W leasingu online cały proces odbywa się w sieci. Nie polega to tylko na wypełnieniu landing page'a i oczekiwaniu na kontakt z handlowcem. Mowa o takiej usłudze, w której klient załatwia wszystko w internecie, z poziomu swojego komputera: przechodzi weryfikację kredytową, zapoznaje się z umową

i od razu ją akceptuje – mówi Wojciech Kazimierski. Usługi leasingu online do tej pory ograniczały się w zasadzie do wypełnienia formularza internetowego z prośbą o kontakt z agentem, przy czym i tak konieczne było podpisanie papierowej umowy w obecności kuriera i odesłanie dokumentów do weryfikacji leasingodawcy. Obecnie klient może przejść całą procedurę – od złożenia wniosku, weryfikacji kredytowej, po podpisanie umowy i sfinalizowanie transakcji – w 100 proc. przez Internet. Weryfikacja kredytowa trwa kilka minut, procedury są maksymalnie uproszczone i klient może wszystko zrobić sam, bez potrzeby kontaktu z agentem. – Przedsiębiorca, który potrzebuje jakiegoś

środka trwałego do prowadzenia czy rozwijania swojej firmy, spotyka się z naszą usługą w sklepach internetowych bądź stacjonarnych, które sprzedają tego typu urządzenia i w prosty sposób może sfinansować swój zakup leasingiem – mówi prezes LeaseLink. – Nasza oferta skierowana jest do dwóch typów odbiorców – do wszelkiego rodzaju sprzedawców środków trwałych, nastawionych na przedsiębiorców oraz do mikro-, małych i średnich firm, które tych zakupów dokonują.

### Znaczenie fintechów

– Sektor fintech rozwija się w Polsce bardzo dobrze, w dynamicznym tempie. Jest to zapewne pokłosie tego, że cały polski sek-

tor bankowy jest jednym z najnowocześniejszych na świecie. Ze względu na większy dostęp do kapitału za granicą rozwija się kilka firm, które są liderami w tym obszarze, szczególnie w consumer banking i otwartej bankowości – mówi Wojciech Kazimierski. – W segmencie fintechowym bardzo wiele firm koncentruje się na zaspokajaniu potrzeb klientów biznesowych, mikro- i małych przedsiębiorstw. Usługi takie jak leasing, factoring czy różne raty dla firm są bardzo popularne i oczekiwane przez klientów biznesowych. Branża leasingowa ma blisko 30-proc. udział w finansowaniu inwestycji firm. Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że w ubiegłym roku branża sfinansowała inwestycje o łącznej wartości 82,6 mld zł. Wzrost na poziomie 21,8 proc. roku do roku był najwyższy od 11 lat. Łączna wartość aktywnych umów obsługiwanych przez sektor leasingowy na koniec ubiegłego roku wyniosła 146,6 mld zł, co z kolei oznacza ponad 22-proc. wzrost. Niezmiernie najwyższy udział w rynku (48,4 proc.) ma finansowanie pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5 tony, ale wyniki nakreśla też dobra koniunktura w gospodarce i rosnące zainteresowanie firm finansowaniem maszyn i urządzeń (w zeszłym roku wzrost w tym segmencie był bliski 18 proc. rok do roku).





## PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

## Rynek leasingu na podobnym poziomie jak przed rokiem

**Portfel aktywnych umów leasingowych rozwija się (+15 proc. r/r), jednak dynamika nowych kontraktów leasingowych wyhamowała w I połowie tego roku. Badania pokazują, że ponad połowa (58 proc.) badanych przedstawicieli małych firm uważa, że za 10 lat leasing będzie przynosił korzyści podatkowe.**



**Andrzej Sugajski**

dyrektor generalny,  
Związek Polskiego Leasingu

W pierwszej połowie 2019 r. roku dynamicznie rozwijał się aktywny portfel branży leasingowej. Wartość aktualnie trwających kontraktów wynosi 157,1 mld zł, czyli jest o 15 proc. wyższa niż przed rokiem (dane na koniec czerwca 2019 r.). Jednak wartości nowych umów podpisanych od stycznia do końca czerwca br. zanotowała niewielki spadek (-0,6 proc.) r/r, przy łącznym finansowaniu nowych kontraktów na poziomie 38,7 mld zł. Wyniki branży leasingowej w I półroczu pozostawały pod istotnym wpływem zmian prawnych w zakresie podatku dochodowego od pojazdów osobowych. Wprowadzone, pod koniec ubiegłego roku zmiany, nie stanowiły co prawda czynnika decydującego, ale znacznie przyspieszyły decyzje przedsiębiorców o zakupie aut jeszcze w 2018 roku. W efekcie przesunęło to znaczną część tegorocznego popytu inwestycyjnego na końcówkę 2018 r. Poprawiające się w kolejnych miesiącach wyniki pozwalają sądzić, że branża leasingowa, 2019 r. zamknie dodatnim wynikiem, choć nie tak spektakularnym, jak w ostatnich latach. Branża leasingowa w ciągu pierwszych 6 miesięcy tego roku sfinansowała pojazdy lekkie o wartości 16,5 mld zł, co stanowiło wynik o -6,8 proc. niższy przed rokiem (wówczas zawarto kontrakty na pojazdy o łącznej wartości 17,8 mld zł). Ta kategoria rynku obejmuje zarówno pojazdy osobowe, które zanotowały -9,6 proc. spadek, jak też pojazdy do 3,5 t. (+8,5 proc. wzrost wartości finansowania r/r). Samochody osobowe i dostawcze do 3,5 t. mają wysoki, bo 42,8 proc. udział w rynku leasingu.

#### Pozostałe segmenty rynku leasingu osiągnęły dodatnie wyniki

W I połowie roku klienci firm leasingowych przy pomocy leasingu i pożyczki inwestycyjnej sfinansowali środki transportu ciężkiego o wartości 10,8 mld, przy +4,4 proc. dynamice finansowania (r/r). Do tej grupy zaliczane są takie aktywa jak ciągniki

siodłowe (ich finansowanie wzrosło o +13,5 proc. r/r), pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony (+6,4 proc. r/r), naczepy/przyczepy (+1,4 proc. r/r), autobusy (-30,3 proc.), samoloty, statki i środki transportu kolejowego (-12,6 proc.) czy pozostałe pojazdy (+16,2 proc.).

Zarówno środki transportu ciężkiego jak i kolejny segment rynku tj. maszyny i urządzenia utrzymują zbliżone, ok 28 proc. udziały w rynku leasingu. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy tego roku, przedsiębiorcy przy pomocy leasingodawców sfinansowali swoje inwestycje w maszyny i urządzenia o łącznej wartości 10,7 mld zł, co skutkowało +3,7 proc. wzrostem r/r. W tym segmencie dodatnie dynamiki były obserwowane w zakresie finansowania maszyn budowlanych (+6,6 proc. r/r), IT (+8,3 proc. r/r), maszyn do produkcji tworzyw sztucznych (+5 proc. r/r) czy innych maszyn (+25,8 proc. r/r), natomiast w strefie spadków pozostało finansowanie maszyn rolniczych

(-12,3 proc. r/r), maszyn poligraficznych (-16,4 proc. r/r) czy sprzętu medycznego (-21,4 proc. r/r). Istotny, +34 proc. wzrost r/r, osiągnęło finansowanie nieruchomości, przy wartości nowych kontraktów na poziomie 371 mln zł. Znaczący udział w tym wyniku miały kontrakty dotyczące finansowania obiektów handlowych i usługowych, obiektów biurowych i innych nieruchomości.

#### Wpływ leasingu na gospodarkę i opinie MŚP

Rozwój polskich przedsiębiorstw leasingowych jest powiązany ze wzrostem i dojrzewaniem polskiej gospodarki. Wzrost wartości nowych umów leasingowych (wliczając pożyczki) w danym kwartale o 1 proc. prowadzi do wzrostu nakładów inwestycyjnych na środki trwałe ogółem o 0,17 proc. i przyrostu kwartalnego PKB o 0,19 proc. Te i inne wnioski płyną z raportu „25 lat leasingu w Polsce” przygotowanego przez PwC we współpracy ze Związkiem Polskiego Leasingu m.in. na bazie wyników pracy ekonomistów z SGH. Pełny raport można pobrać ze strony internetowej polskiej organizacji leasingowej ([www.leasing.org.pl](http://www.leasing.org.pl)). O tym, że firmy korzystające z leasingu są

zadowolone z tej formy finansowania (92 proc.) i deklarują zamiar ponownego skorzystania (42 proc.) mówią badania zrealizowane przez CBM INDICATOR, wśród małych firm<sup>1</sup> w II kw. tego roku. Przedsiębiorcy wybierając leasingodawcę kierują się ofertą cenową (81 proc. – zsumowane odpowiedzi „miało duży” i „bardzo duży wpływ”), szybkością podejmowania decyzji (76 proc.), otwartością na negocjacje (71 proc.) oraz jakością obsługi klienta (68 proc.). W opinii małych przedsiębiorców leasing jest elastyczniejszą i tańszą dla firm formą finansowania niż kredyt. Według przedstawicieli małych firm leasing jest też bardziej bezpieczny i przyjazny niż kredyt. Przedstawiciele małych firm optymistycznie patrzą na rynek leasingu za 10 lat. Ponad połowa badanych uważa, że leasing będzie przynosił korzyści podatkowe (58 proc.), firma leasingowa zaofiaruje samochód i rozbudowany pakiet usług dodatkowych (57 proc.) oraz umożliwi nabycie samochodu na własność (57 proc.)<sup>2</sup>. Te i inne wyniki sugerują, że przedsiębiorcy przyzwyczaili się do modelu funkcjonującego na rynku i przez to trudniej im sobie wyobrazić, że zawieranie umowy leasingowej za 10

lat może odbywać się za pośrednictwem telefonu/ aplikacji (takiego zdania jest 39 proc. badanych, 35 proc. raczej nie zgadza się z tym stwierdzeniem, a 26 proc. nie ma zdania). Większa grupa badanych nie zgadza się też z tezą mówiącą, że posiadanie samochodu przestanie mieć znaczenie (47 proc.), a 36 proc. uważa, że tak właśnie będzie. Co ciekawe, 46 proc. badanych nie będzie korzystało wyłącznie z samochodu na zasadzie car sharingu, podczas gdy 33 proc. w taki sposób wyobraża sobie przyszły model mobilności (22 proc. badanych nie ma wyrobionego zdania na ten temat). Badani nie są dzisiaj przekonani także do tzw. pakietów mobilności, które umożliwią im przemieszczanie się za pomocą różnych i skorelowanych metod: samochodu, taksówki, komunikacji publicznej. 43 proc. nie uważa, że za 10 lat wykupi taki abonament, 32 proc. jest o tym przekonana, podczas gdy ¼ nie ma zdania na ten temat. Wydaje się, że wiedza na temat wymienionych modeli mobilności nie jest dzisiaj wystarczająco szeroka i powszechna.

#### Wyniki badania koniunktury branży leasingowej

Ostatni pomiar koniunktury pokazuje, że ankietowane firmy leasingowe oczekują nieznacznego wzrostu zatrudnienia, ale też pogorszenia jakości portfela w III kwartale 2019 r. Jednocześnie firmy spodziewają się wyraźnego przyspieszenia aktywności sprzedażowej w tym okresie – spodziewany jest wyższy poziom finansowania dla wszystkich badanych grup środków trwałych, a wyraźne wzrosty finansowania oczekiwane są w zakresie finansowania pojazdów lekkich oraz segmentu maszyn i IT.

Trochę słabsze, ale wciąż wyraźne pozytywne perspektywy rysują się dla finansowania środków transportu ciężkiego. Dodatnią dynamikę wzrostu w III kw. br. powinien uzyskać również sektor finansowania nieruchomości.

#### Prognoza na 2019 r.

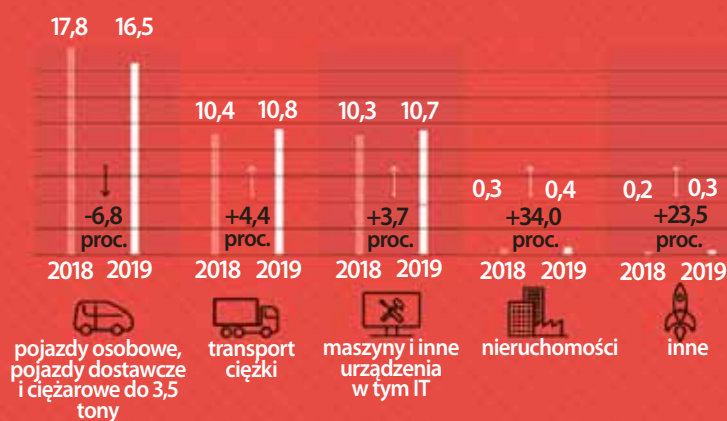
Prognoza wyników branży leasingowej pokazuje istotne wyhamowanie po 6 latach intensywnego rozwoju rynku. Dynamika branży leasingowej w 2019 r. na poziomie 2,4 proc. będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. W 2019 r. branża leasingowa może udzielić łącznego finansowania o wartości przekraczającej 84,6 mld zł.

1. CBM INDICATOR, „Małe firmy o usługach finansowych 2019r.”, termin realizacji badania: II kw. 2019r.

2. Tamże.

#### 1. AKTYWA

Łączne aktywa sfinansowane przez firmy leasingowe w latach 2018 i 2019 (I połowa roku, mld zł)



Dynamika polskiej branży leasingowej w I połowie 2019 r. (r/r)

**-0,6%**

2018 / 2019

#### 5. WPŁYW LEASINGU NA GOSPODARKE

Kanały wpływu leasingu na PKB



##### STYMULUJE INWESTYCJE

Zapewnia dostęp do kapitału podmiotom mającym ograniczoną zdolność kredytową



##### SPRZYJA INNOWACYJNOŚCI

Ułatwia dostęp do zaawansowanych, drogich rozwiązań technologicznych



##### PRZYCZYNIĄ SIĘ DO WZROSTU ZATRUDNIENIA

Większy kapitał oznacza większą wydajność pracy, a przez to większe zapotrzebowanie na pracę

Źródło: Radło, Napiórkowski, „Rola branży leasingowej w finansowaniu polskiej gospodarki i przedsiębiorstw”. Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2017



PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

# Leasing dźwignią inwestycji w Unii Europejskiej

**Rynek leasingu odpowiada za ważną część inwestycji w Unii Europejskiej. Według ostatnich danych Eurostatu za 2017 rok, w całej Wspólnocie inwestycje sektora publicznego i prywatnego wyniosły 3,1 biliona euro. W tym samym roku – jak podaje federacja europejskich firm leasingowych Leaseurope – wartość nowo wydzierżawionych przedmiotów wyniosła 342,4 mld euro w 22 państwach Unii. Oznacza to, że wartość udzielonego w 2017 roku leasingu stanowiła ponad 11 proc. wartości inwestycji dokonanych w całej UE.**

Według danych Eurostatu, w ciągu minionej dekady jedynie Szwecja, Austria i Niemcy zwiększyły udział inwestycji w relacji do PKB w porównaniu z 2007 rokiem, natomiast w 24 z 28 państw członkowskich stosunek inwestycji do PKB zmalał. Europejski Bank Centralny przyznaje, że rosnący popyt na formę finansowania, jaką jest leasing świadczy o wroście znaczenia pozabankowego finansowania gospodarki. Polska branża leasingowa przez ostatnie kilka lat rozwijała się bardzo dynamicznie. Skala sfinansowanych nią inwestycji wzrosła w przeciągu 20 lat prawie dziesięciokrotnie. Istnieje kilka czynników, które wpłynęły na dynamikę branży – dobra sytuacja gospodarcza, wysokie tempo wzrostu PKB, niskie stopy procentowe, bardzo dobra sy-

tuationa polskich przedsiębiorstw oraz absorpcja środków unijnych. Ubiegłoroczny spektakularny wzrost wysunął polski rynek leasingu na piątą pozycję w Unii Europejskiej za Wielką Brytanią, Niemcami, Francją i Włochami, a przed Szwecją i Holandią, których PKB jest większy niż PKB naszego kraju. Oznacza on również, że niemal co trzeci złoty wydany w 2018 roku na inwestycje pochodził z leasingu – podkreśla Paweł Pach, prezes PKO Leasing.

#### **Leasing coraz bardziej popularny w Unii Europejskiej i w Polsce**

Dynamicznie rośnie wartość udzielonego finansowania poprzez leasing, które staje się dogodną dźwignią dla inwestycji, szczególnie w przypadku młodych, wzrostowych, małych oraz

najmniejszych podmiotów gospodarczych, a także start-upów. Choć europejska Wspólnota ma za sobą ponad dwa lata silnej poprawy koniunktury, inwestycje w relacji do jej PKB są wciąż na niższym poziomie niż przed wielkim globalnym kryzysem finansowym. Potrafiły je zwiększyć jedynie Szwecja, Austria i Niemcy, a poziom sprzed kryzysu wyrównała także Belgia. W 24 z 28 państw członkowskich, w tym także w Polsce, stosunek inwestycji do PKB się obniżył. Rynek leasingu dynamicznie rośnie, a już teraz odpowiada za ważną część inwestycji w Unii Europejskiej. Według danych Eurostatu za 2017 rok w całej Wspólnocie inwestycje sektora publicznego i prywatnego wyniosły 3,1 biliona euro. W tym samym roku – jak podaje federacja europejskich firm leasingowych Leaseurope – wartość nowo wydzierżawionych aktywów wyniosła 342,4 mld euro w 22 państwach Unii. Oznacza to, że wartość udzielonego w 2017 roku leasingu stanowiła ponad 11 proc. wartości inwestycji dokonanych w całej UE. Gdyby dołączyć sześć pozostałych państw, dla których nie ma danych porównawczych, wynik ten zapewne byłby jes-

zcze lepszy. Dla porównania, w 2017 roku banki ze strefy euro udzieliły przedsiębiorstwom kredytów o wartości nieco przekraczającej 100 mld euro, gdy tymczasem z całej puli udzielonego leasingu 69 proc., a więc ponad 236 mld euro trafiło do przedsiębiorstw. Europejski rynek leasingu w okresie poprawy koniunktury osiągał wysoką dynamikę wzrostu. W latach 2014–2015 roczne wzrosty nowo udzielanego finansowania w tej formie sięgały 8 proc., by w 2016 roku przekroczyć 10 proc., a w 2017 roku zbliżyć się do 16 proc. W wielu krajach – podobnie jak w Polsce – leasing staje się coraz częściej rozważaną przez przedsiębiorców alternatywą

dla pozyskania finansowania na inwestycje z innych źródeł – zwraca uwagę Paweł Pach, prezes zarządu PKO Leasing.

Finansowanie leasingiem najszybciej rośnie w tych krajach, gdzie kryzys najmocniej dotknął gospodarkę, a sektor bankowy zmagają się wciąż z dużymi wolumenami złych kredytów. Wysoką dynamikę osiąga w Grecji, we Włoszech, Portugalii, na Węgrzech, Litwie i Łotwie. Polskie firmy leasingowe udzieliły w 2018 roku finansowania na 82,6 mld zł, czyli o 21,8 proc. więcej niż rok wcześniej, będąc pod względem dynamiki rynku w europejskiej czołówce.



**Dynamicznie rośnie wartość udzielonego finansowania poprzez leasing, które staje się dogodną dźwignią dla inwestycji, szczególnie w przypadku młodych, wzrostowych, małych oraz najmniejszych podmiotów gospodarczych, a także start-upów.**

## Coraz więcej przedsiębiorców wybiera leasing w ING

**ING Lease obsługuje już prawie 27 tys. klientów. W pierwszym półroczu spółka odnotowała bardzo wysoki, ponad – 28 proc. wzrost wartości zawartych umów leasingu i wydanych aktywów w porównaniu do analogicznego okresu 2018 roku, podczas gdy cały rynek leasingu w Polsce lekko wyhamował. Czemu spółka zawdzięcza tak dobre wyniki?**

Prowadzenie własnej firmy to nie lada wyzwanie. Żeby odnieść sukces w biznesie, trzeba sprostać trudnościom, z którymi codziennie spotyka się każdy przedsiębiorca. – W ING Lease chcemy być partnerem i wspierać naszych klientów w osiąganiu sukcesów. Przede wszystkim staramy się podążać za oczekiwaniami klientów oraz dostosowywać ofertę do ich potrzeb tak, aby oferować najlepsze, szyte na miarę rozwiązania. Dostarczamy klientom produkty finansowe, które umożliwiają szybką i sprawną realizację inwestycji. Stawiamy na optymalizację procesów operacyjnych, integrację z systemami ING Banku Śląskiego oraz kładziemy nacisk na automatyzację, która pozwala na szybszą obsługę transakcji – mówi Ewa Łuniewska, Prezes Zarządu ING Lease (Polska).

#### **Mocniejsza pozycja**

Z nowymi kontraktami o wartości ponad 2,7 mld zł ING Lease znacznie umocniło swoją pozycję rynkową, osiągając 7,2 proc. udział w rynku (vs. 5,6 proc. w analogicz-

nym okresie 2018 roku). Na koniec czerwca 2019 roku spółka obsługiwała już prawie 27 tys. klientów, co stanowi wzrost o 33 proc. w porównaniu do stanu na koniec czerwca 2018 roku. Całkowita wartość portfela ING Lease na koniec pierwszego półrocza 2019 roku wyniosła 9,7 mld zł, co oznacza wzrost o 23,4 proc. w porównaniu do analogicznego okresu w 2018 roku.

Swojej przewagi konkurencyjnej ING Lease upatruje w wykorzystaniu potencjału klientów Grupy ING w Polsce i ścisłej współpracy z ING Bankiem Śląskim. Spółka skupia się także na dalszym rozwoju prostych i wygodnych produktów w obszarze leasingu standardowych aktywów. Już teraz w ofercie ING Lease możemy znaleźć takie programy uproszczone jak ING Auto dla samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 t, ING Truck dla samochodów ciężarowych oraz ING Maszyny dedykowane maszynom i urządzeniom. – Na wysoką dynamikę wyników w pierwszej połowie roku



Ewa Łuniewska, Prezes Zarządu ING Lease (Polska)

wpłynął m.in. rozwój oferty i kanałów dystrybucji w obszarze pojazdów. Konsekwentnie realizujemy strategię rozbudowy kanałów zewnętrznych, takich jak obecność w salonach dealerskich oraz kanałach zdalnych (wnioski online w bankowości internetowej i mobilnej ING). Działania te pozwoliły na osiągnięcie imponującego, 37 proc. wzrostu w obszarze finansowania pojazdów do 3,5 T na bardzo konkurencyjnym rynku. Warto zwrócić uwagę, że rynek, wg raportu opublikowanego przez Związek Polskiego Leasingu, zanotował w tym obszarze spadek o 7 proc. Dynamika wzrostu w obsza-

rze leasingu maszyn i urządzeń (26 proc.) oraz transportu ciężkiego (21 proc.) jest znacznie wyższa od rynku (odpowiedni 3,5 proc. i 8,2 proc.) – dodaje Ewa Łuniewska.

#### **Pracując na rzecz satysfakcji klientów**

ING Lease kieruje ofertę zarówno do mikro, małych i średnich przedsiębiorców, jak i największych spółek na polskim rynku. Wspiera polskich przedsiębiorców oraz firmy poprzez finansowanie zakupów środków trwałych w formie leasingu. Oferuje finansowanie szerokiej gamy ruchomości (po-

jazdów, maszyn i urządzeń, linii technologicznych, sprzętu medycznego i IT), jak i nieruchomości (budynków biurowych, obiektów handlowych, centrów logistycznych).

Oferta dostępna jest w blisko 360 stacjonarnych placówkach ING Banku Śląskiego w całej Polsce, jak również w systemie bankowości elektronicznej. Klienci ING mogą wypełnić wniosek online w dogodnym dla siebie miejscu i czasie, bez konieczności wychodzenia z biura lub domu. To wszystko w kilku prostych krokach: po zalogowaniu do systemu bankowości internetowej Moje ING, klient wprowadza podstawowe dane pojazdu (np. marka, model i cena) oraz wybiera optymalne do swoich potrzeb i płynności finansowej warunki umowy leasingu (okres umowy, wysokość udziału własnego oraz wartości końcowej). To wystarczy, aby otrzymać natychmiast kalkulację zawierającą całkowity koszt leasingu i wysokość miesięcznej raty. Zakończenie procesu składania wniosku następuje po uzupełnieniu danych oraz dodaniu zdjęć lub skanów wymaganych dokumentów. – Mamy nadzieję, że nasze działania przełożą się na dalszy wzrost satysfakcji i liczby naszych klientów – podsumowuje Ewa Łuniewska, Prezes ING Lease.



## PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

## Leasing napędza branżę metalową

**Aż o 12 proc. zwiększyła się wartość leasingu na maszyny i urządzenia do obróbki metali w 2018 r. To efekt bardzo szybkiego wzrostu branży metalowej, która notuje jedne z najwyższych dynamik na rynku. Jak utrzymać wysokie tempo rozwoju w obliczu spowolnienia gospodarczego i niedoboru pracowników?**

**Anita Grygorowicz**

szef zespołu vendorskiego,  
Siemens Financial Services

W Polsce działa ponad 45 tys. firm z branży metalowej, a zdecydowana większość z nich to małe i średnie przedsiębiorstwa. Duża konkurencja wymusza na firmach stałe podnoszenie efektywności, między innymi poprzez uruchamianie nowych linii produkcyjnych. Technologie w tym zakresie wciąż się rozwijają – coraz częściej odchodzi się od manualnej obróbki na rzecz pełnej automatyzacji systemu produkcyjnego. Taki kierunek zmian jest zgodny z ideą Przemysłu 4.0 (tzw. czwartej rewolucji przemysłowej), która bazuje na cyfrowych rozwiązaniach i dąży do integracji nowoczesnych systemów i maszyn, co znacząco poprawia produktywność przedsiębiorstwa. Czy mimo wyzwań, jakie staną przed przedsiębiorcami w nowym roku, ten pozytywny trend zostanie utrzymany? Jak branża metalowa może sfinansować potrzebne inwestycje?

#### Kolejne lata pod znakiem wyzwań

Jednym z najważniejszych wyzwań w gospodarce z punktu widzenia MSP w 2019 r. będzie spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce – z 5,1 proc. (rok do roku) w III kwartale 2018 r. (wg GUS) do 3,5 proc. w 2019 r. (prognoza wg Międzynarodowego Funduszu Walutowego). Już teraz widać symptomy tego zjawiska, na przykład wskaźnik PMI za luty znów był poniżej 50 pkt. Branża metalowa, ze względu na swoje silne powiązanie z innymi branżami, jest papierkiem lakmusowym całej gospodarki. Dlatego, choć na razie kondycja sektora jest bardzo dobra (w 2017 r. rósł w tempie 20 proc.), jest duże prawdopodobieństwo, że ewentualne spowolnienie odczuje jako jeden z pierwszych, ze względu na zmniejszające się zamówienia. Na spadające tempo wzrostu gospodarczego nałożą się rosnące trudności ze znalezieniem pracowników. – Problem ten nie jest jeszcze na tyle poważny, by ograniczać rozwój branży. Sytuacja stanie się jednak trudniejsza wraz z otwarciem rynku pracy w Niemczech dla obywateli Ukrainy. Przewidująca to ustawa ma wejść w życie 1 stycznia 2020 r. i będzie obowiązywać do 30 czerwca 2022 r. Popyt na pracowników z Ukrainy za naszą zachodnią granicą będzie ogromny, a jego skutki mogą dotknąć branży metalowej. Według ankiety przeprowadzonej na koniec 2018 r. przez Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową, już teraz w niemieckich firmach z branży

metalowej brak fachowców powoduje utrudnienia w produkcji w co czwartym przedsiębiorstwie z sektora. Jak w takich warunkach zwiększać efektywność firmy i utrzymać przewagę konkurencyjną? Kluczem mogą okazać się inwestycje. – Zastosowanie nowych technologii zwiększa wydajność produkcji przy mniejszej liczbie zatrudnionych, może zatem stanowić receptę na spowolnienie i problem niedoboru na rynku pracy.

#### Leasing – bez formalności i wkładu własnego

W jaki sposób firmy z branży metalowej mogą sfinansować niezbędne inwestycje? Jednym z coraz częściej wybieranych sposobów jest leasing. Wartość umów udzielonych na leasing maszyn i urządzeń zawartych w branży metalowej w pierwszych trzech kwartałach 2018 r. przekroczyła 1 mld 165 mln zł (wg danych Związku Polskiego Leasingu). Dzięki temu przedsiębiorcy sfinansowali ponad 3,5 tys. inwestycji. Eksperti spodziewają się, że na koniec roku te wartości będą jeszcze wyższe. Firmy z branży metalowej chętnie sięgają po leasing operacyjny, który polega na użyczeniu przedmiotu w zamian za opłacanie comiesięcznych rat. Po zakończeniu umowy przedsiębiorca może go wykupić. Taka formuła umożliwia przedsiębiorcy nie tylko korzystanie z najnowocześniejszych urządzeń i maszyn bez angażowania własnych środków, ale także pozwala na optymalizację podatkową dzięki możliwości wliczenia całej raty leasingowej w koszty uzyskania przychodu, a tym samym obniżenie podatku dochodowego. Dodatkowo przy leasingu operacyjnym często nie jest wymagany wkład własny – jedyną formą zabezpieczenia, nawet przy dużych i skomplikowanych projektach, jest sama maszyna. Dzięki temu przedsiębiorca nie musi angażować środków firmy np. na zaliczkę, co jest szczególnie istotne w sytuacji, gdy dostawa urządzenia trwa kilka tygodni lub nawet miesięcy. Leasing operacyjny to bardzo elastyczne narzędzie, doskonale dopasowane do potrzeb MSP – odpowiednio regulując wysokość opłaty wstępnej oraz wartość końcową przedmiotu leasingu, firma może dopasować wysokość miesięcznej raty do swoich możliwości. W przypadku leasingu finansowego przedmiot jest własnością finansującego, jednak korzystający z niego wykazuje go w swoim bilansie i amortyzuje. W przeciwieństwie do leasingu operacyjnego, leasing finansowy może



zostać zawarty na krótki okres (np. tylko rok), ponieważ nie jest ograniczony stawką amortyzacji urządzenia. W tym rozwiązaniu, własność przedmiotu po zakończeniu umowy automatycznie przechodzi na korzystającego po zapłacie ostatniej raty miesięcznej. Zalety leasingu (niezależnie od jego formy) to także minimum formalności i szybkość wydawanych decyzji. Aby otrzymać finansowanie wystarczy złożyć wniosek leasingowy oraz dostarczyć podstawowe dokumenty finansowe. Decyzja wstępna zostanie wydana już po kilkunastu minutach, a cała procedura, w zależności od wolumenu transakcji, zajmie od jednego do maksymalnie kilku dni.

#### Pożyczka jako uzupełnienie funduszy UE

Modernizację linii produkcyjnej można również sfinansować do pewnego stopnia z dotacji unijnych. Jednak w tym wypadku wymagane jest posiadanie wkładu własnego, a także finansowania pomostowego do czasu otrzymania refundacji poniesionych wydatków. Jeśli firmie brakuje na to pieniędzy, najlepszym narzędziem finansowym do jego uzyskania jest pożyczka. Zakupiony z jej udziałem towar od razu staje się własnością firmy, co umożliwia szybkie rozliczenie dotacji. Leasing w tym wypadku byłby bardzo trudny do wykorzystania, ponieważ refundacji podlegają tylko zapłacone raty leasingowe, co

oznaczałoby konieczność rozliczania wydatków przez cały okres leasingu – mówi Anita Grygorowicz z Siemens Financial Services.

W jaki sposób pożyczka łączy się z pozyskaniem publicznych funduszy? Dotacja unijna może zostać wypłacona dopiero po nabyciu nowego sprzętu. Dlatego konieczne jest by już na początku dysponować pełną wymaganą kwotą na zakup. Po otrzymaniu dotacji zwraca się pożyczkodawcy wartość przyznanych funduszy, a następnie regularnie spłaca pozostałą należną kwotę w formie rat, zgodnie z ustalonym harmonogramem. Pożyczkę i leasing łączy wiele wspólnych zalet. W obu przypadkach najczęściej jedyną formą zabezpieczenia jest zakupiony sprzęt, a formalności konieczne do uzyskania finansowania są niewielkie. Do otrzymania pożyczki wystarczy złożyć odpowiedni wniosek, dostarczyć podstawowe dokumenty finansowe oraz projekt wniosku o dotację. Jeżeli chodzi o sposób rozliczania podatkowego, to jest on bardzo zbliżony do leasingu finansowego. Koszty amortyzacji oraz odsetki od zaciągniętej pożyczki mogą być wliczone w koszty uzyskania przychodu.

#### Leasing i pożyczka – jak wybrać firmę i ofertę?

Przed podjęciem decyzji o wyborze źródła finansowania warto sprawdzić doświadczenie instytucji finansowych, które chcą nam go udzielić.

Jest ono ważne między innymi ze względu na wspomnianą elastyczność leasingu. Tylko firma, która dobrze zna realia rynku i ma doświadczenie – także międzynarodowe – we współpracy z wieloma największymi dostawcami maszyn i urządzeń, będzie partnerem do rozmowy z właścicielem bądź zarządzającym firmą i jednocześnie zaproponuje rozwiązania dobrze dopasowane do konkretnych potrzeb klienta. Do możliwości firmy powinien być również dopasowany okres finansowania. Im dłuższy czas spłaty rat, tym większa szansa na to, by nabyć najnowocześniejsze środki produkcji za korzystną cenę. Dlatego warto szukać firm, które oferują finansowanie nawet na 10 lat oraz umożliwiają spłatę w walucie, w której osiągnięta jest większość przychodów. Jeżeli firma planuje bardzo dużą inwestycję – jak na przykład cała linia produkcyjna zamiast jednej maszyny – to leasingu będzie mogła udzielić tylko firma finansowa, która zgadza się na wysoki współczynnik wartości finansowania do obrotów spółki. Co to oznacza? Jeżeli firma ma np. 5 mln zł obrotów rocznie to maksymalne finansowanie będzie równe tej kwocie, a nie – jak jest przyjęte w standardzie rynkowym – połowie, czyli 2,5 mln zł. Istotną kwestią jest również biegłość firmy leasingowej w realizacji zakupu przedmiotu leasingu. Każdy dostawca proponuje inne warunki płatności, często wymagając dużych zaliczek przed wyprodukowaniem maszyny. Stąd doświadczenie i elastyczność firmy leasingowej są kluczowe na tym finalnym etapie transakcji leasingowej. Są to elementy często pomijane przez klientów, a jak praktyka pokazuje, są one kluczowe w sprawnej realizacji zakupu bez opóźnień generujących wymierne koszty po stronie klienta. Jeżeli zaś chodzi o rynek pożyczek, to – tak samo jak w przypadku leasingu – doświadczenie instytucji finansowej realizującej projekty w branży metalowej powinno być jednym z najważniejszych kryteriów wyboru. Wynika to z tego, że klienci korzystający z dotacji unijnych realizują często dużo większe projekty, niż te na które byłoby ich stać bez dofinansowania. Dotacje potrafią sięgać nawet 70 proc. ceny netto maszyny, więc firma leasingowa musi mieć procedury umożliwiającej udzielanie pożyczek pomostowych do czasu spłaty z dotacji, na projekty przewyższające możliwości finansowe klienta. Nie bez znaczenia jest również sama dokumentacja niezbędna do przeprowadzenia inwestycji, która musi spełniać wyśrubowane oczekiwania instytucji przyznającej fundusze. Bez szczegółowej znajomości tych wytycznych, finansujący może narazić klienta na problemy z rozliczeniem poniesionych wydatków i tym samym na ryzyko wstrzymania wypłaty należnej dotacji.