

Leasing na ścieżce transformacji 30 lat napędzamy gospodarkę

Raport przygotowany na 30-lecie Związku Polskiego Leasingu



Spis treści

1.	Wprowadzenie	04
2.	Związek Polskiego Leasingu - 30 lat działalności	08
3.	Konsekwentny wzrost, czyli rynek leasingu w Polsce na przestrzeni ostatnich 30 lat	12
4.	Wpływ leasingu na rozwój PKB i polską gospodarkę	21
5.	Leasing w Polsce i Europie	31
6.	Polski rynek u progu przemian	43
7.	Leasing do 2030 r. - przyszłość sektora w Polsce	60
8.	Wnioski i rekomendacje	65
9.	Słownik pojęć	70

1. Wprowadzenie

Szanowni Państwo

Mamy zaszczyt przedstawić **raport, opracowany wspólnie ze Związkiem Polskiego Leasingu, z okazji 30-lecia sektora leasingowego w Polsce.**

Ten szczególny materiał ma na celu podkreślić **ogromne znaczenie, jakie leasing odegrał w kształtowaniu polskiej gospodarki i bankowości.** Równocześnie jest to także doskonała okazja, aby ocenić jego rozwój, osiągnięcia oraz przyjrzeć się wyzwaniom i perspektywom na przyszłość.

Przy przygotowaniu tego raportu skorzystaliśmy z szerokiej bazy danych, obejmującej trzy dekady działalności sektora leasingu, szeregu analiz własnych i innych publikacji, przeprowadziliśmy badania oraz wywiady z wieloma firmami z branży, aby zapewnić czytelnikom pełny obraz tego, co firmy leasingowe wniosły do rzeczywistości gospodarczej na przestrzeni lat.

Przez 30 lat, sektor leasingowy w Polsce przeszedł długą drogę, zaczynając od niewielkiej, specjalistycznej i niszowej działalności gospodarczej skierowanej do nielicznych firm, do branży która dziś dostarcza polskim przedsiębiorcom ponad **100 mld PLN kapitału rocznie, finansując blisko 30% wszystkich nakładów inwestycyjnych.** Obecnie, leasing jest nie tylko popularnym narzędziem finansowania, ale również czynnikiem **stymulującym innowacyjność i rozwój,** jak też dostarcza swoim klientom wiele narzędzi i usług ułatwiających prowadzenie ich biznesów. Polski sektor leasingu jest **5. największym w Europie oraz najszybciej rozwijającym się ze wszystkich krajów w Unii Europejskiej.** Przedsiębiorcy cenią sobie szczególnie **szybkość i zwinność** w działaniu spółek z sektora, ich **elastyczność** oraz **efektywność.** Dla wielu z nich, zwłaszcza z segmentu mikro i małych przedsiębiorstw, leasing jest pierwszym poszukiwanym produktem finansowym oraz nierzadko stanowi podstawę budowania długoterminowej relacji z grupą bankową.

Rosnące oczekiwania klientów w zakresie jakości obsługi oraz postawy i modele biznesowe wspierające zrównoważony rozwój, prowadzą do oferowania usług finansowych przez grupy producenckie, jak też do rozwoju ekosystemów usług niefinansowych przez firmy z grup bankowych. Głównym beneficjentem pozostaje klient (biznesowy i indywidualny), a presja konkurencyjna w sektorze **wspiera rozwój i transformację gospodarki.**

Przed polską i europejską gospodarką stoją dziś ogromne potrzeby inwestycyjne związane z konieczną **transformacją energetyczną.** Choć finansowanie samej branży energetycznej przez polski sektor leasingu jest ograniczone, to istotna penetracja leasingiem wysokoemisyjnych branż, takich jak transport, przetwórstwo przemysłowe czy rolnictwo, stawia przed sektorem wyzwania w zakresie wspierania przedsiębiorców w wysiłkach zmierzających do szeroko rozumianej **dekarbonizacji, elektryfikacji transportu i automatyzacji przemysłu.** Warto zatem, aby między innymi wszelkie **programy wsparcia uwzględniały leasing** jako instrument równoprawny z kredytem.

Ponadto, dokonaliśmy analizy wpływu otoczenia regulacyjnego na działalność firm leasingowych i wspólnie z ZPL wskazujemy na wciąż istniejące **bariery regulacyjne i prawne,** których zniesienie umożliwi jeszcze skuteczniejsze wspieranie inwestycji w polskiej gospodarce.

Na koniec, warto zaznaczyć, że członkom zespołu EY i Związku Polskiego Leasingu zależało na tym, aby ten raport był nie tylko analitycznym przeglądem, ale także **źródłem inspiracji** dla przyszłych kierunków rozwoju sektora leasingowego. Wierzymy, że nasza 30-letnia retrospekcja oraz zarysowane możliwe scenariusze rozwoju na kolejne lata dostarczą wartościowych informacji dla wszystkich zainteresowanych stron.

Życzymy wszystkim **interesującej i inspirującej do działania lektury!**



Łukasz Sikora
Partner
EY-Parthenon

Streszczenie raportu (1/3)

- **Polska jest 5. rynkiem leasingu w Europie w 2022 r.**¹. Na przestrzeni ostatniej dekady polski rynek był najszybciej rozwijającym się rynkiem w Unii Europejskiej.
- **Polski rynek leasingu jest na drodze stałego wzrostu.** Od 2005 r. rynek urósł ponad sześciokrotnie: od 16 mld PLN nowych sfinansowanych aktywów w 2005 r. do 102 mld PLN w 2023 r.
- **Pojazdy lekkie stanowią 49% finansowanych aktywów**² w sektorze leasingowym w Polsce.
- Pozostałe finansowane aktywa to:
 - **maszyny, urządzenia i inne (28% rynku)**²,
 - **pojazdy ciężarowe (22% rynku)**².
- Nieruchomości odpowiadają jedynie za 1% rynku², co stanowi istotny spadek z 15% w 2005 r.
- Patrząc z szerszej perspektywy, sektor leasingowy w Europie rósł średnio ok. 4,7% rocznie przez ostatnie 10 lat¹ (dane za lata 2012 – 2022). W tym samym czasie **sektor leasingu w Polsce rozwijał się istotnie szybciej**, średnio 10,9% rok do roku¹.
- **Branża leasingowa to motor napędowy polskiej gospodarki:**
 - Prawie **50% PKB** w Polsce generują sektory będące głównymi odbiorcami usług leasingowych oraz takie, dla których leasing to kluczowe źródło finansowania działalności inwestycyjnej (innymi słowami ta część gospodarki, w znacznej mierze „napędzana jest leasingiem”)³,
 - W 2022 r. poprzez leasing **sfinansowano blisko 30% wszystkich nakładów inwestycyjnych** w Polsce³,
 - Dla środków ruchomych finansowanie leasingiem oraz pożyczką jest wyższe niż finansowanie kredytem inwestycyjnym - wartość wszystkich środków ruchomych na koniec 2023 r. sfinansowana leasingiem wyniosła **ok. 200 mld PLN, podczas gdy kredytem inwestycyjnym ok. 170 mld PLN**⁴.
- **Głównym odbiorcą usług leasingowych jest sektor MŚP** (biorąc pod uwagę zarówno leasing, jak i pożyczkę leasingową), który stanowi 69% w 2023 r. wszystkich odbiorców (włączając w to mikro przedsiębiorstwa)⁵.
- **Sektor MŚP odpowiada za 47% polskiego PKB**⁶, a 62% MŚP uznaje leasing za kluczowe źródło finansowania⁷.
- **Na rynku leasingu w Polsce widoczny jest coraz większy udział leasingodawców z grup bankowych oraz grup producentów** (odpowiednio 44% oraz 18% udziałów w rynku w 2018 r. oraz 52% i 25% w 2022 r.)⁸.
- Jednocześnie na rynku w Polsce zwiększyło się znaczenie największych firm. W latach 2018 – 2022 udział rynkowy 10 firm z największymi przychodami zwiększył się o prawie 10 pp. (z 55% w 2018 r. do 64 w 2022 r.)⁹.

1. Mierząc wartością sfinansowanych nowych aktywów w danym roku.

2. Dane za 2023 r.

3. Dane GUS.

4. Dane NBP.

5. Dane ZPL, MŚP - przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro.

6. Analiza PFR.

7. Komisja Europejska - badanie ankietowe (SAFE - Survey on the access to finance of enterprises) – grudzień 2021 r.

8. Mierząc udziałem w przychodach całego sektora.

9. Analiza EY na bazie EMIS i KRS. Badanie obejmowało 50 największych firm leasingowych w Polsce.

Streszczenie raportu (2/3)

Sektor leasingowy mierzy się aktualnie z **wyzwaniami kilku postępujących trendów**, które wymuszają na firmach leasingowych istotne dostosowanie, w tym:

- **ESG** - elektryfikacja pojazdów, transformacja energetyczna, dekarbonizacja, gospodarka obiegu zamkniętego oraz programy wsparcia transformacji ESG,
- **zmiany modelu biznesowego** - zmiana podejścia do obsługi klienta, wychodząca poza dostarczanie klientowi jedynie usługi finansowania, poprzez ekosystem usług dodatkowych (jak np. zbudowanie platformy zakupu aktywów), a także zmiana roli firmy leasingowej z finansowania aktywów do pełnego zarządzania nimi. Producenci coraz częściej oferują szerokie pakiety usług finansowych i dodatkowych, a firmy leasingowe z grup bankowych tworzą marketplace'y oraz rozszerzają zakres dodatkowych usług niefinansowych,
- **digitalizacja** - transformacja cyfrowa otwiera przed sektorem leasingowym nowe możliwości w zakresie obsługi klienta, zwłaszcza z perspektywy poprawienia ścieżki i doświadczeń klienta,
- **innowacje produktowe** - ewolucja oferty dla klientów z perspektywy tworzenia nowych, innowacyjnych modeli biznesowych takich jak np. Mobility-as-a-Service, czy Product-as-a-Service, opartych na modelu subskrypcyjnym.
- Firmy leasingowe identyfikują **kilka barier rozwojowych**, w tym przede wszystkim:
 - **regulacyjne bariery** uniemożliwiające pełną digitalizację sprzedaży i obsługi klienta (brak możliwości e-Rejestracji pojazdu, czy też wymóg podpisu kwalifikowanego przy zawieraniu umów leasingowych na odległość),
 - **bariery prawne** w postaci ograniczeń w korzystaniu z dotacji przy finansowaniu inwestycji leasingiem, ustawy konsumenckiej, czy też niejednoznaczne podejście do kwalifikacji aktywów (brak precyzyjnej standaryzacji),
 - brak pełnego zrozumienia przez klientów charakterystyki leasingu, zwłaszcza w porównaniu z alternatywnymi formami finansowania (jak np. kredyt).
- Z perspektywy **szans rozwojowych**, które widzą firmy leasingowe, wymienić należy przede wszystkim:
 - potencjał wynikający z zaangażowania się w transformację energetyczną i zielone aktywa (**zmiany te będą jednym z głównych celów Krajowego Planu Odbudowy**),
 - digitalizacja i automatyzacja procesów w ramach działalności zarówno front-office, jak i back-office,
 - elektromobilność związana ze zmieniającymi się trendami w motoryzacji, zarówno w przypadku samochodów, jak i całego ekosystemu - w tym ładowarki czy magazyny energii.
- Jednocześnie firmy leasingowe **pozytywnie oceniają koniunkturę w następnych pięciu latach** - 77% respondentów badania EY i ZPL uważa, że koniunktura w sektorze będzie dobra, a 18% - że bardzo dobra.

Streszczenie raportu (3/3)

- **Strategia leasingodawców na najbliższe lata** powinna uwzględniać takie elementy, jak:
 - budowę, integrację lub uczestnictwo w budowanych na rynku ekosystemach,
 - zbudowanie gotowości do transformacji modelu biznesowego ze skupionego na finansowaniu aktywów na model coraz bardziej skupiony na zarządzaniu aktywami i relacją z klientem,
 - sprostanie wyzwaniom ESG, w tym dekarbonizacji portfela, budowy modeli RV (wartości rezydualnej) dla nowych, „zielonych” aktywów, budowanie partnerstw z dostawcami „zielonych” aktywów oraz wspieranie klientów w zakresie wykorzystania programów wsparcia transformacji energetycznej,
 - zbudowanie gotowości na zwiększenie skali działania (w związku z rosnącym cały czas rynkiem),
 - uczestniczenie w tworzeniu innowacyjnych produktów (jak Mobility-as-a-service) i dalsze aktywne śledzenie trendów oraz oczekiwań klientów w tym obszarze,
 - dla spółek z grupy bankowych - poszukiwanie jeszcze lepszych modeli współpracy i synergii w ramach grup bankowych oraz ubezpieczeniowych.
- **Konieczne jest też dostosowanie aktualnie panujących regulacji do warunków zmieniającego się otoczenia.** Kluczowe wydaje się odblokowanie pełnej, cyfrowej ścieżki klienta, w tym przede wszystkim:
 - umożliwienie zawierania umów leasingu w formie dokumentowej (brak konieczności używania podpisu kwalifikowanego przy podpisywaniu umów leasingowych),
 - umożliwienie e-Rejestracji pojazdów,
 - rozszerzenie o firmy leasingowe listy podmiotów korzystających z baz Biura Informacji Kredytowej przy badaniu zdolności kredytowej klientów oraz przy analizie ryzyka kredytowego (w celu przyspieszenia procesu kredytowego),
 - rozszerzenie listy podmiotów uprawnionych do podejmowania decyzji o zdolności kredytowej na podstawie automatycznie przetwarzanych i profilowanych danych osobowych (w celu przyspieszenia procesu kredytowego).

Zachęcamy do obejrzenia i posłuchania podcastu video, w którym uczestnicy rynku przedstawili swoje opinie dotyczące aktualnej sytuacji na rynku leasingu oraz spodziewanych zmian.

Nagranie dostępne jest pod poniższym linkiem oraz QR kodem.

Spotkanie poprowadził Łukasz Sikora, Partner EY-Parthenon.



W dyskusji wzięli udział:

- **Monika Constant** - Prezes Związku Polskiego Leasingu
- **Ilona Garanty** - Wiceprezes mLeasing
- **Pawet Pach** - Prezes PKO Leasing, Przewodniczący Rady Związku Polskiego Leasingu
- **Rafał Piskorski** - Country Manager BNP Paribas Leasing Solutions, Wiceprzewodniczący Rady Związku Polskiego Leasingu

[Link do nagrania](#)

2.

Związek Polskiego Leasingu - 30 lat działalności

Leasing znany jest od czasów starożytnych, pierwsze udokumentowane wzmianki o dzierżawie narzędzi do polowania czy nawet hodowli bydła pochodzą sprzed 5000 lat z Mezopotamii.

Nowoczesny leasing rozwinął się w Stanach Zjednoczonych już w XIX wieku, ale pierwsza firma leasingowa powstała w USA w 1952. **Dekadę później rozpoczęła się ekspansja firm leasingowych w Europie Zachodniej.**

W Polsce firmy leasingowe powstały na początku lat 90. XX w. i szybko zdobyły uznanie przedsiębiorców. **Po 30 latach Polska stała się 5. rynkiem pod względem wartości sfinansowanych leasingiem aktywów w Europie**, doganiając kraje takie jak Wielka Brytania, Niemcy, Francja czy Włochy.

Sukces? Tak, jesteśmy dumni, że przedsiębiorcy nam zaufali do tego stopnia, że w ciągu tych 30 lat rynek leasingu w Polsce **urósł ponad sześciokrotnie, stając się jednym z kluczowych elementów funkcjonowania gospodarki kraju.** Prawie 50 proc. PKB w Polsce jest generowane przez sektory o wysokim udziale leasingu w nakładach inwestycyjnych. **W 2022 leasing stanowił 27,5 proc. wszystkich nakładów inwestycyjnych w Polsce.**

Jak to się stało? Firmy leasingowe wyspecjalizowały się w błyskawicznej ocenie ryzyka, dostosowały do potrzeb klienta tak, by jak najlepiej dostosować do nich warunki finansowania i móc zaoferować wiele dodatkowych, poza finansowaniem, usług efektywnie zarządzać leasingowanymi aktywami. Dzięki temu klient może skupić się na prowadzeniu swojej działalności a zarządzanie przedmiotem pozostawić firmie leasingowej. Z tego powodu dla 62 proc. mikro, małych i średnich firm leasing jest podstawowym źródłem finansowania inwestycji.

W 2024 r. obchodzimy okrągłe 30. urodziny i jest to dla nas okazja, by dokonać bilansu działalności, ale także spojrzeć w przyszłość i zmierzyć się z czekającymi nas wyzwaniami: **ciągłe postępującą rewolucją cyfrową, transformacją energetyczną, perspektywą absorpcji środków unijnych**, gdzie wykorzystać można zarówno leasing jak i pożyczkę leasingową, jako finansowania wkładu własnego.

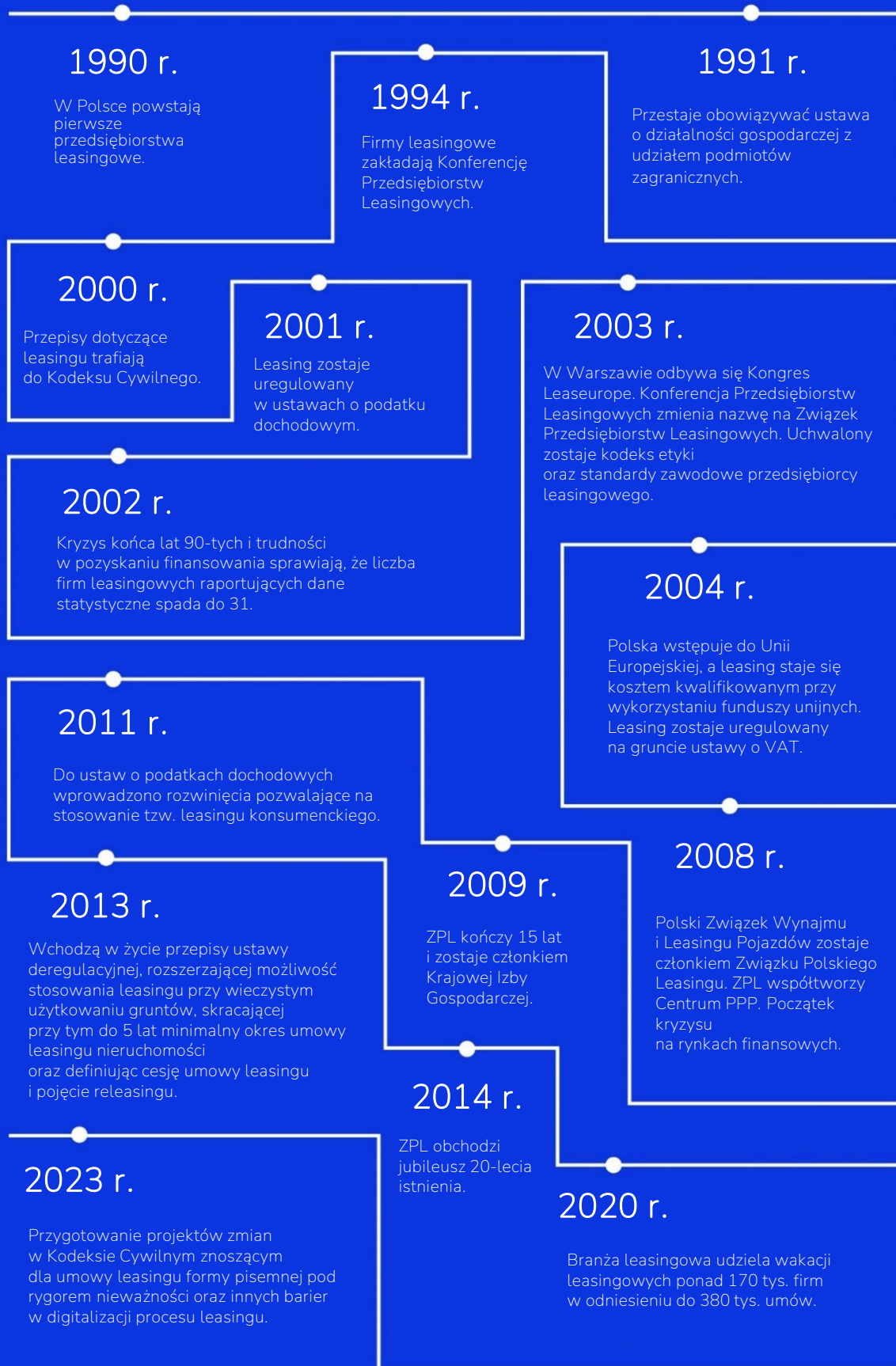
Raport, który przygotowaliśmy wspólnie z EY-Parthenon, ma za zadanie przybliżyć Państwu istotę leasingu, ale i umożliwić zastanowienie się nad tym, co będzie jutro.

Odpowiedzi znajdziecie Państwo w raporcie. Dobrej lektury.



Monika Constant
Prezes Zarządu
Związek Polskiego Leasingu

Związek Polskiego Leasingu - 30 lat działalności



W 1994 r. powstała Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych (KPL), która w tym samym roku obejmowała 102 firmy oferujące usługi leasingowe. Rok później liczba tych firm spadła do 85, a w 2002 r., po kryzysie gospodarczym, do 31.

W trakcie swojej działalności KPL zmieniła swoją nazwę na Związek Przedsiębiorstw Leasingowych (ZPL), a następnie na Związek Polskiego Leasingu, który działa do dzisiaj. Regulacje prawne dotyczące leasingu w Polsce były wprowadzane stopniowo. Pierwsze przepisy dotyczące leasingu trafiły do Kodeksu cywilnego w 2000 r., a rok później leasing został uregulowany w ustawach o podatku dochodowym.

W 2003 r. roczna wartość nowych sfinansowanych środków trwałych ruchomych przekroczyła po raz pierwszy w historii leasingu w Polsce granicę 10 mld PLN, a 20 lat później, w 2023 r., sektor sfinansował aktywa o wartości ponad 100 mld PLN. Największą popularnością, utrzymującą się do dzisiaj, cieszyły się pojazdy.

W 2004 r., po wejściu Polski do Unii Europejskiej, leasing stał się kosztem kwalifikowanym przy wykorzystaniu funduszy unijnych oraz został uregulowany na gruncie ustawy o VAT.

Obecnie ZPL reprezentują łącznie 32 firmy, które odpowiadają za 90% całego polskiego rynku leasingu.

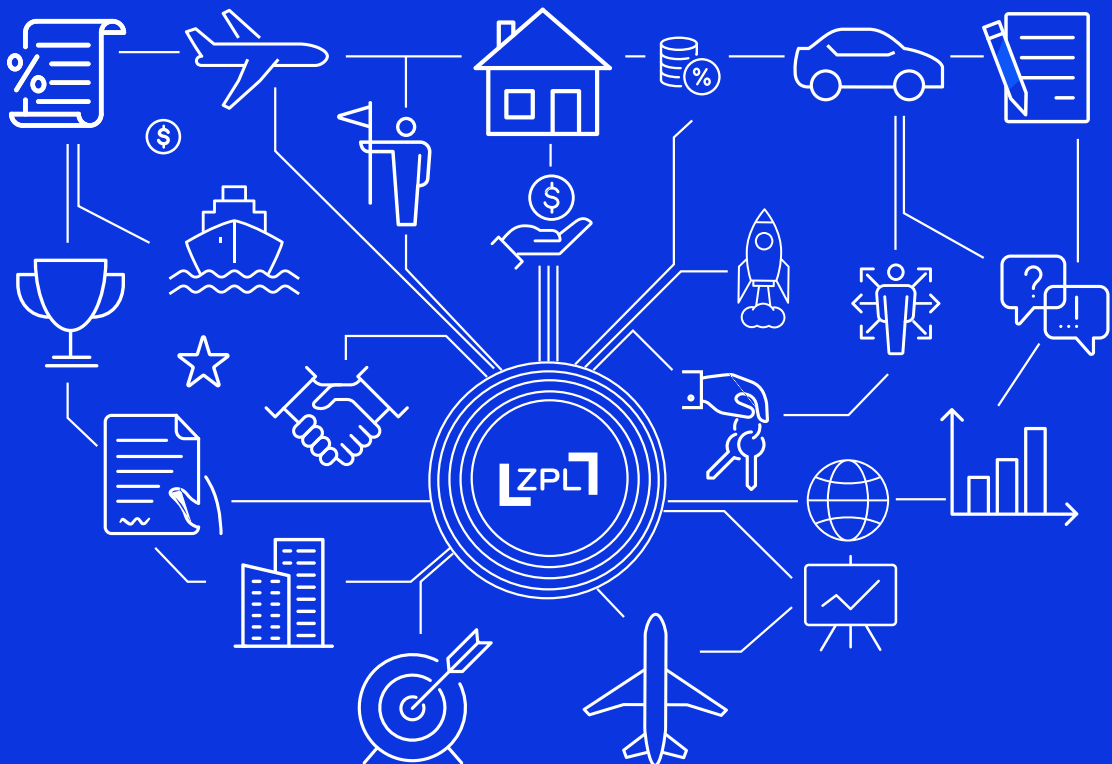
Podmioty zrzeszone w ZPL:

1. Alior Leasing Sp. z o.o.
2. BMW Financial Services Polska Sp. z o.o.
3. BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o.
4. BOS Leasing – EKO Profit S.A.
5. BPS Leasing Spółka Akcyjna (BPA Leasing S.A)
6. Caterpillar Financial Services Poland Sp. z o.o.
7. De Lage Landen Leasing Polska S.A.
8. Deutsche Leasing Polska S.A.
9. Europejski Fundusz Leasingowy S.A.
10. Fraikin Polska Sp. z o.o.
11. GRENKELEASING Sp. z o.o.
12. Impuls-Leasing Polska Sp. z o.o.
13. ING Lease (Polska) Sp. z o.o.
14. Leasing Polski Sp. z o.o.
15. Mercedes-Benz Leasing Polska Sp. z o.o.
16. Millennium Leasing Sp. z o.o.
17. mLeasing Sp. z o.o.
18. PEAC Poland Sp. z o.o.
19. Pekao Leasing Sp. z o.o.
20. PKO Leasing S.A.
21. Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów
22. RCI Leasing Polska Sp. z o.o.
23. Santander Consumer Multirent Sp. z o.o.
24. Santander Leasing S.A.
25. Scania Finance Polska Sp. z o.o.
26. SG Equipment Leasing Polska Sp. z o.o.
27. SGB Leasing Sp. z o.o.
28. Siemens Finance Sp. z o.o.
29. Stellantis Financial Services Polska Sp. z o.o.
30. Toyota Leasing Polska Sp. z o.o.
31. Vehis Fin 1 Sp. z o.o.
32. VFS Usługi Finansowe Polska Sp. z o.o.

Czy wiesz, że...?

Sektor leasingowy w Polsce tworzą cztery grupy firm leasingowych:

- bankowe spółki leasingowe,
- spółki leasingowe z grupy producentów,
- spółki leasingowe działające w ramach grupy skupiającej się na usługach zarządzania flotą,
- niezależne firmy leasingowe.



3.

Konsekwentny wzrost, czyli rynek leasingu w Polsce na przestrzeni ostatnich 30 lat

Trzydzieści lat rozwoju branży leasingowej stanowi integralną część postępującej transformacji gospodarczej w naszym kraju.

Przedsiębiorcy budujący swój biznes w latach 90-tych szukali nowych form finansowania, a **leasing okazał się atrakcyjną opcją**, umożliwiającą firmom utrzymanie płynności finansowej i elastyczne finansowanie ich planów inwestycyjnych.

Jako branża wzrastaliśmy razem z biznesem naszych klientów, od zawsze stawiając sobie za cel odpowiednie dopasowanie do ich potrzeb i wsparcie ich rozwoju.

Na przestrzeni lat rynek leasingowy kilkakrotnie musiał uzbroid się w cierpliwość, obserwując spadek dynamiki inwestycji, który był konsekwencją trudnej sytuacji makroekonomicznej. **Jednak żadne perturbacje, zarówno w średniej, jak i dłuższej perspektywie, nie zachwiały stabilnością naszej branży.** Zawsze potrafiliśmy reagować właściwie, w odpowiednim momencie aktywnie, włączając się w finansowanie.

W 2023 r. firmy zrzeszone w Związku Polskiego Leasingu wspięły się na szczyt. **Po raz pierwszy w historii sfinansowały, opierając się na umowach leasingu, inwestycje o wartości ponad 100 mld PLN.** Ten historyczny wynik to dowód ogromnej pracy całej branży, zaufania, które pokładają w nas klienci oraz znaczenia tego sektora w rozwoju polskiej gospodarki.

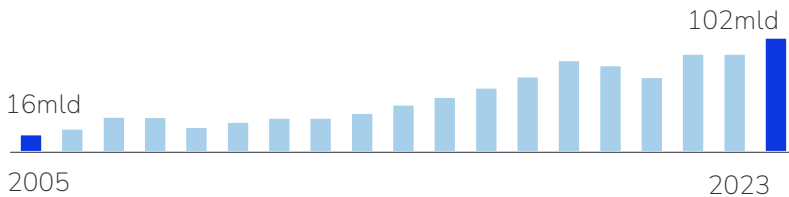


Paweł Pach

Prezes Zarządu PKO Leasing
Przewodniczący Rady ZPL

Podsumowanie rozdziału

Na przestrzeni ostatnich 18 lat wartość rynku leasingu w Polsce konsekwentnie rośnie. Od 2005 r. rynek urosł sześciokrotnie (średnio o 10,8% r/r)², a negatywny wpływ COVID-19 został odrobiony do końca 2021 r.



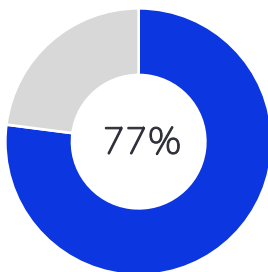
6x rynek urosł przez 18 lat

Na aktywa finansowane leasingiem oraz pożyczką w Polsce w 2023 r. składają się przede wszystkim:

- pojazdy lekkie (49% rynku),
- pojazdy ciężarowe (22% rynku),
- maszyny, urządzenia i inne (28% rynku).

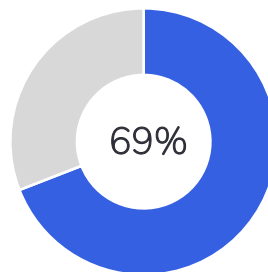
Pozostałą część stanowią nieruchomości (1% rynku)².

Struktura rynku jako % przychodów rynku leasingowego w 2022 r.¹



- Spółki leasingowe z grup bankowych oraz producentkich
- Pozostałe firmy leasingowe

Struktura odbiorców produktów leasingowych w 2022 r.²



- Mikro i MŚP
- Pozostałe firmy

Czy wiesz, że...

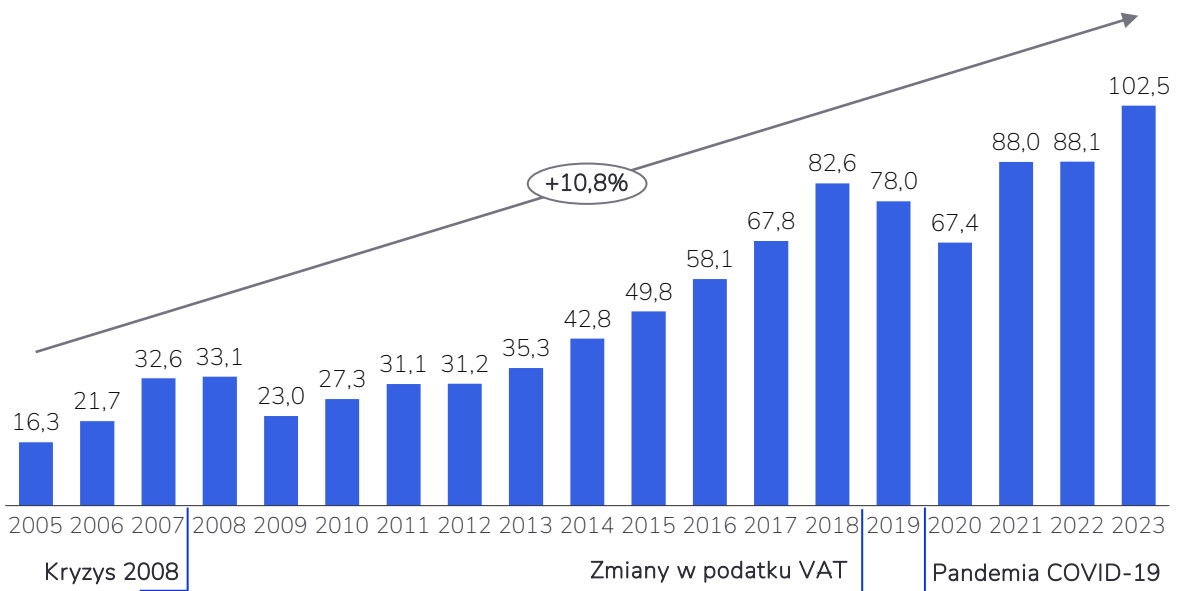
Co **trzeci** nowy samochód osobowy w Polsce jest rejestrowany na firmę leasingową¹.

Co **drugi** nowo rejestrowany samochód dostawczy w Polsce jest leasingowany¹.

1. Analiza EY na bazie EMIS i KRS. Badanie obejmowało 50 największych firm leasingowych w Polsce.
2. Dane ZPL.

Z perspektywy finansowanych aktywów rynek leasingu w Polsce przez ostatnie lata konsekwentnie rósł

Wartość nowych sfinansowanych aktywów w leasing i pożyczkę leasingową w Polsce, 2005 – 2023, mld PLN¹



W latach 2005 – 2023 rynek leasingu i pożyczki leasingowej w Polsce odnotował znaczący wzrost, ze średnioroczną stopą wzrostu sfinansowanych aktywów wynoszącą **10,8%**. Z roku na rok leasing zyskiwał na znaczeniu jako narzędzie finansowania nowych inwestycji dla polskich przedsiębiorstw.

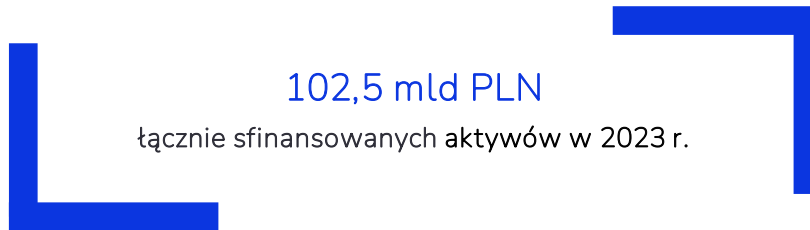
W omawianym okresie liczba umów znacznie wzrosła. W 2005 r. odnotowanych zostało 121 048 umów. Natomiast w 2022 r. podpisano 511 259 umów, co oznacza **ponad 4-krotny wzrost** od początku analizowanego okresu. Rekordową liczbę umów osiągnięto w 2018 r. – ponad 600 tys. nowych umów.

Mimo że rynek leasingowy musiał zmierzyć się z przeszkodami, takimi jak kryzys finansowy w 2008 r., czy pandemia COVID-19, ogólny trend wzrostowy został utrzymany.

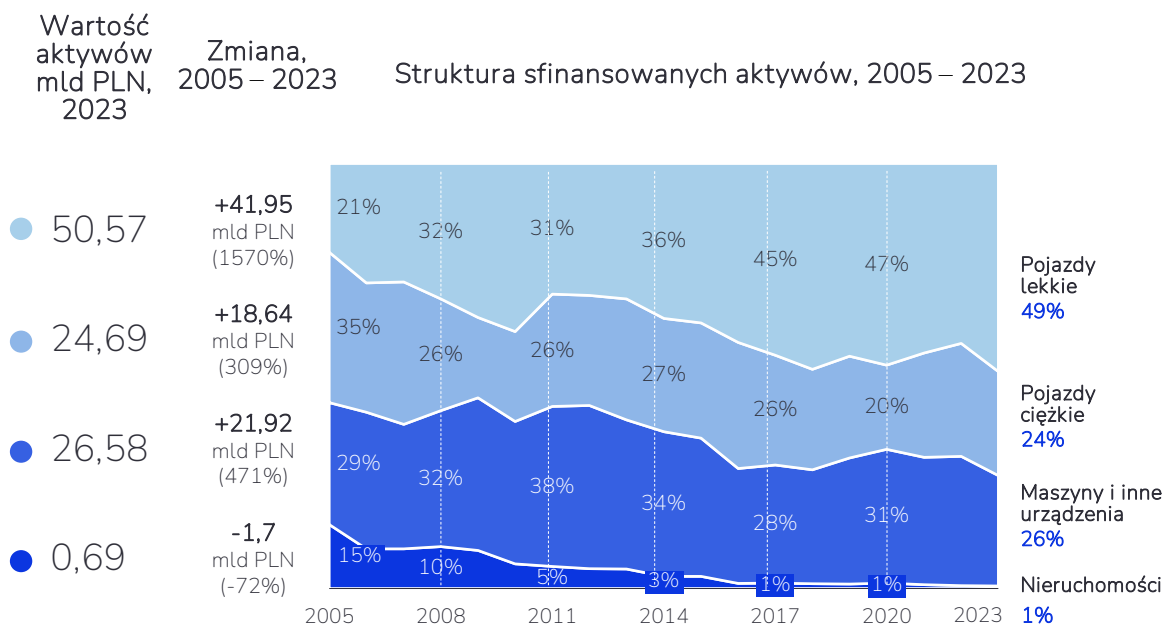
Spadki odnotowane po 2018 r. zostały odrobione do 2021 r. Poza pandemią COVID-19 spadek w 2019 r. oraz 2020 r. wynikał ze zmian w podatku VAT, które zachęcały do skorzystania z leasingu przed końcem 2018 r. Miało to pozytywny wpływ na wartość sfinansowanych aktywów za pomocą leasingu i pożyczki leasingowej w tym roku (wzrost o 21,8% względem 2017 r.), ale kosztem następnych lat (2019 r. oraz 2020 r.).

Jednym z ważniejszych elementów, który wpłynął na rozwój rynku, było wprowadzenie pożyczki leasingowej. Nowa usługa wychodziła naprzeciw oczekiwaniom przedsiębiorców m.in. z sektora rolniczego. W 2022 r. pożyczką sfinansowano nowe inwestycje na ponad **11 mld PLN**, **co stanowi prawie 13%** wartości wszystkich sfinansowanych nowych aktywów na rynku leasingu.

Struktura aktywów sfinansowanych leasingiem na polskim rynku jest względnie stała, przy czym pojazdy do 3,5 t odgrywają wiodącą rolę w strukturze



Struktura aktywów sfinansowanych leasingiem i pożyczką leasingową, 2005 – 2023¹



Pojazdy lekkie

- Pojazdy osobowe,
- Pojazdy dostawcze i ciężarowe (<3,5t).

Pojazdy ciężkie

- Pojazdy ciężarowe o masie powyżej 3,5t,
- Ciągniki siodłowe,
- Przyczepy i naczepy,
- Autobusy,
- Powietrzne, wodne i kolejowe środki transportu,
- Inne pojazdy.

Maszyny i inne urządzenia

- Maszyny: rolnicze, spożywcze, poligraficzne, do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metalu,
- Sprzęt: budowlany, medyczny, gastronomiczny, IT (sprzęt, oprogramowanie, inne),
- Inne ruchomości.

Nieruchomości

- Włączając w to: budynki przemysłowe, obiekty handlowe, usługowe, biurowe, rekreacyjne oraz hotele.

Na przestrzeni lat struktura aktywów finansowanych leasingiem oraz pożyczką uległa zmianie. Wyraźnie najważniejszym aktywem na rynku leasingu (z rosnącym udziałem w ostatnich latach) są pojazdy lekkie, które stanowią jego największą część (w 2023 r. **prawie połowa całego rynku**). Maszyny i urządzenia wraz z transportem tracą udziały, chociaż nominalnie jako kategorie są rosnące.

Największą zmianą strukturalną jest zmniejszenie udziału leasingu nieruchomości w strukturze finansowanych aktywów, którego udział aktualnie nie przekracza 1% (według danych ZPL). Wynika to w dużej mierze ze zmiany polityki banków (po kryzysie w 2008 r.) w zakresie finansowania nieruchomości leasingiem.

„Pierwsze firmy leasingowe w Polsce powstały na początku lat 90-tych. Jedną z nich był EFL, który od 1991 roku nieprzerwanie wspiera rozwój polskich przedsiębiorców. Byliśmy prekursorem polskiego leasingu, edukowaliśmy przedsiębiorców, czym jest ta forma finansowania i wyznaczaliśmy jego standardy. **Branża leasingowa rozpoczynając swoją działalność nieco ponad trzy dekady temu, szybko stała się kotłem napędowym polskiej przedsiębiorczości.**

Firmy leasingowe początkowo swoją ofertą obejmowały tylko pojazdy, **dziś finansują niemal wszystkie środki trwałe konieczne do prowadzenia działalności firm z różnych branż.** Od maszyn i urządzeń produkcyjnych czy budowlanych, przez sprzęt rolniczy, medyczny i IT, po kompleksowe wyposażenie biur i innych nieruchomości komercyjnych.

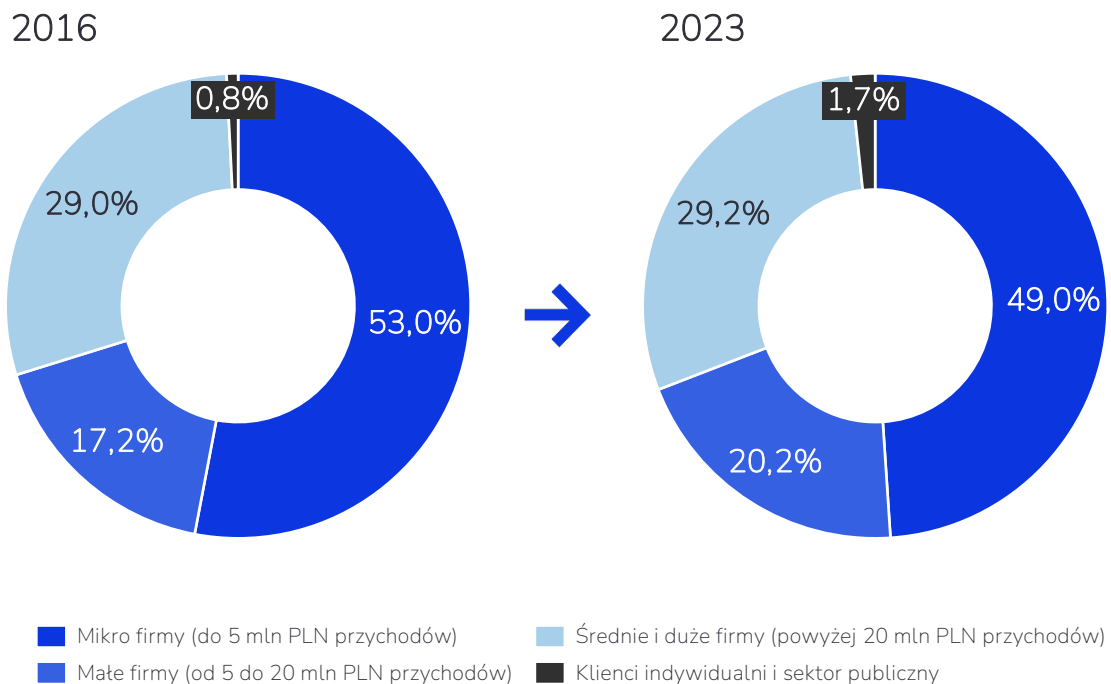
Ale w 1991 roku świat wyglądał zupełnie inaczej. Wystarczy zdać sobie sprawę, że jeden z największych przełomów technologicznych w historii, jakim było uruchomienie ogólnoświatowej sieci World Wide Web, miał miejsce tylko trzy lata później. A to znaczy, że Steve Jobs nie myślał jeszcze o iPhone, a Mark Zuckerberg o Facebooku. Nie było smartfonów i tabletów. Na niebie nie latały drony, a po ulicach nie jeździły hulajnogi elektryczne. **Do celu nie prowadził GPS, a zamiast e-maili wysyłane były faksy. To pokazuje, jak szybko zmienia się rzeczywistość i jak duże i nowe wyzwania stoją przed branżą leasingową, aby sprostać oczekiwaniom przedsiębiorców w kolejnych 5, 10...30 latach!**”

Radostaw Woźniak
Prezes Zarządu
Europejski Fundusz Leasingowy S.A.



Wśród odbiorców leasingu dominują przede wszystkim MŚP oraz mikro firmy

Struktura klientów firm leasingowych, mierzona rocznym przychodem klienta¹



Struktura firm korzystających z leasingu w ciągu ostatnich lat pozostaje względnie stała. Głównym odbiorcą produktów leasingowych jest przede wszystkim sektor MŚP (włączając w to mikroprzedsiębiorstwa).

Statystyki pokazują, że historycznie **co trzecie MŚP** korzystało lub korzysta z leasingu, a obecnie jedna na cztery firmy korzysta z tej formy finansowania².

Najważniejszymi czynnikami wpływającymi na decyzję przedsiębiorstw o wyborze leasingu są:

- konkurencyjna oferta cenowa,
- efektywność podatkowa,
- elastyczność,
- wysoka jakość obsługi klienta,
- możliwość prowadzenia negocjacji cenowych².

Istotną rolę w tym przypadku odgrywa leasing finansowy (z perspektywy podatkowej - leasing operacyjny). Stanowił on w 2022 r. wybór dla **83,2% umów**, a leasing operacyjny był wybierany w 16,2% przypadkach³.

Leasingobiorcy najczęściej wybierają umowy o czasie trwania **od 2 do 5 lat (79,3%** wszystkich umów zawartych w Polsce w 2022 r.).

Umowy przekraczające pięć lat stanowią 13,2% wszystkich odnotowanych w 2022 r., a umowy o czasie trwania do dwóch lat - 7,5%³.

Leasing w walucie obcej (euro) stanowi 32,6% wszystkich umów, pozostałe **67,4% umów** zostało podpisanych w złotówkach³.

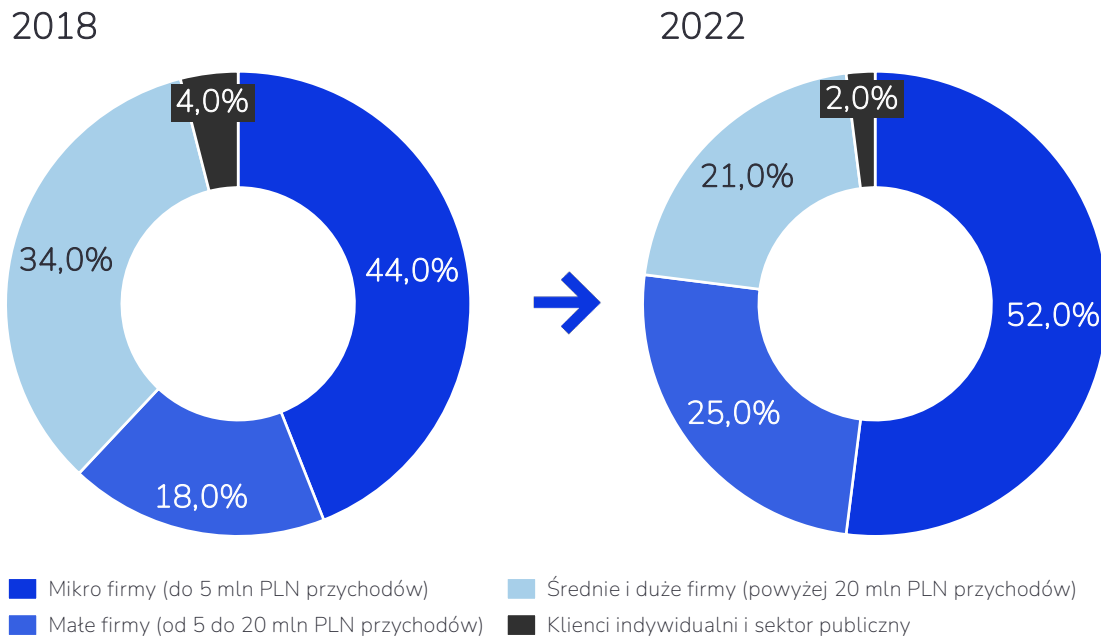
1. Dane ZPL.

2. Indicator.pl (małe firmy o leasingu 2022 r.: mikro, małe i średnie firmy o usługach finansowych).

3. Dane liczbowe według sprawozdania FDF za 2022 r., Dane GUS.

Na rynku zauważalne są zmiany strukturalne: duże firmy oraz podmioty z grup bankowych i producenckich zwiększają znaczenie na rynku

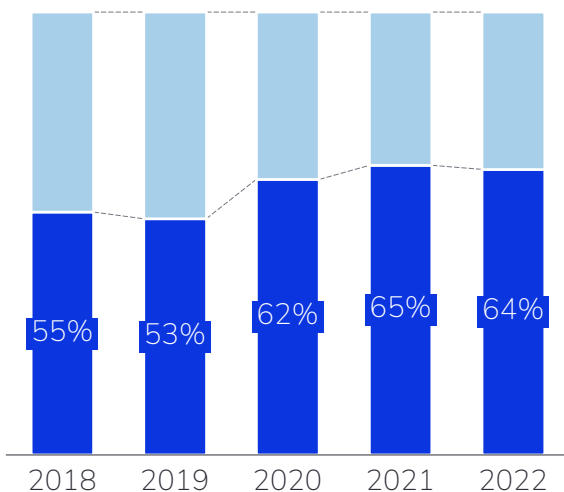
Struktura rynku, % przychodów, w ramach grup leasingodawców, 2018 – 2022¹



Na rynku leasingu w Polsce widoczny jest coraz większy udział **leasingodawców z grup bankowych oraz grup producentów**, którzy z perspektywy przychodów operacyjnych **stanowią ponad 77% wszystkich leasingodawców**.

W analizowanym okresie zarówno bankowe spółki leasingowe, jak również spółki leasingowe z grup producentów odnotowały wzrost udziałów kosztem pozostałych grup.

Przychody operacyjne 10 największych firm leasingowych (w danym roku) jako procentowy udział w całym rynku, 2018 – 2022¹



Jednocześnie na polskim rynku zwiększa się znaczenie największych firm. W okresie 2018 – 2022 udział rynkowy 10 firm z najwyższymi przychodami operacyjnymi wzrósł się o prawie 10 pp.

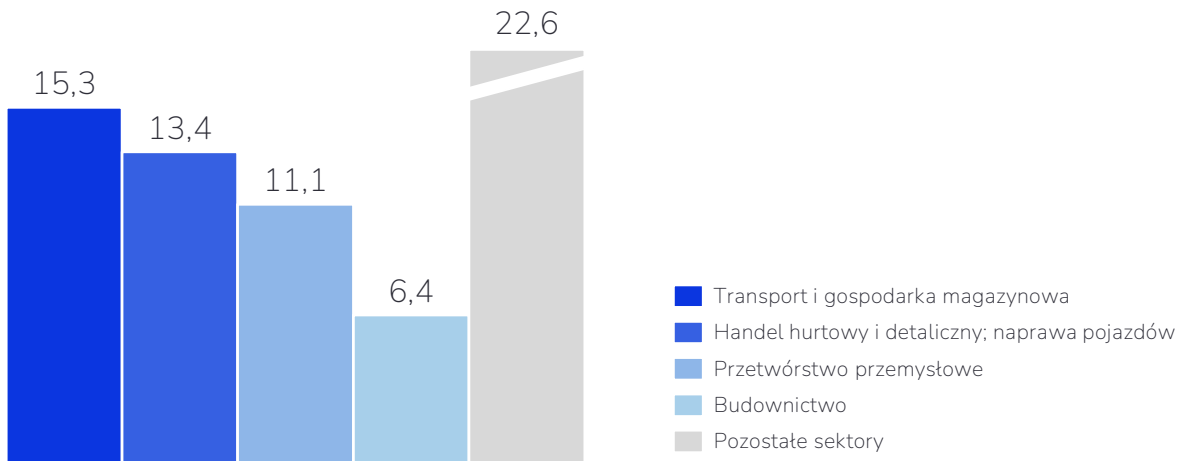
Skokową zmianę w strukturze odnotowano między 2019 a 2020 r., co sugeruje, że skutki pandemii COVID-19 bardziej dotknęły firmy leasingowe nieklasyfikujące się do 10 największych firm.

Po 2020 r. przychody analizowanych spółek ustabilizowały się na nowym poziomie.

1. Analiza EY na bazie danych EMIS i KRS. Analiza obejmowała 50 największych firm leasingowych w Polsce.

Statystyczny leasingobiorca w Polsce zajmuje się transportem, handlem, przetwórstwem lub budownictwem, wybierając przeważnie leasing w celu korzystania z samochodu osobowego lub ciężarowego

Wartość nowych umów leasingu (bez pożyczki) według rodzaju prowadzonej działalności, wyróżnione 8 najważniejszych sektorów, 2022 r., mld PLN¹



Sektor transportowy, handlowy, przetwórstwa oraz budownictwa stanowią najważniejszą grupę odbiorców usług leasingowych, którzy odpowiadają za znaczną część wszystkich umów i finansowanych aktywów.

Dla przykładu sektor przetwórstwa przemysłowego w 2023 r. korzystał z leasingu jako preferowanego zewnętrznego źródła finansowania, (45% wszystkich inwestycji), wyprzedzając pozostałe formy finansowania

(w tym kredyt, który stanowił 36% wszystkich inwestycji realizowanych z zewnętrznych źródeł finansowania)².

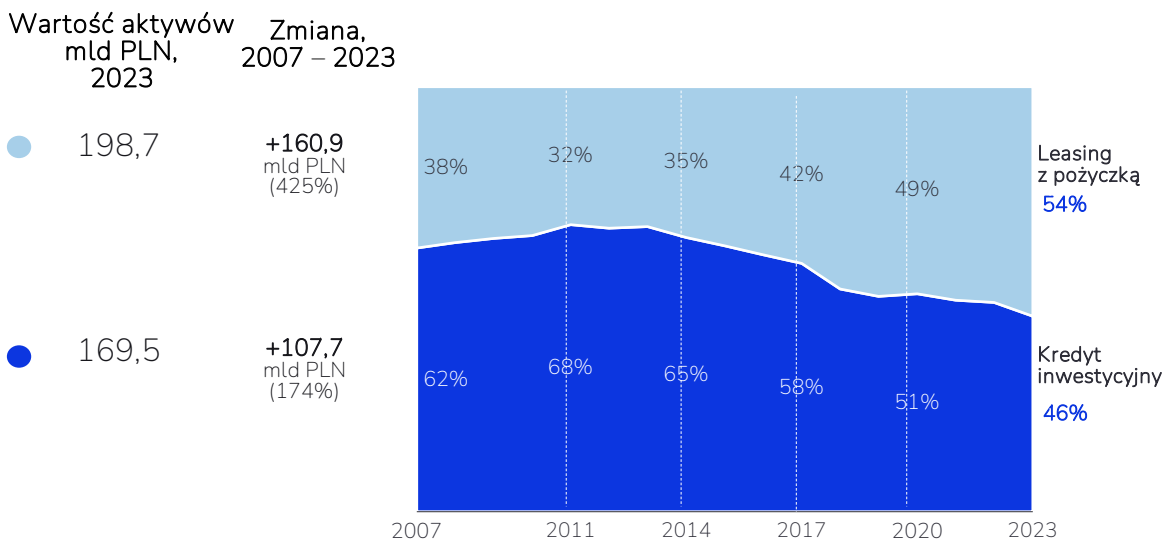
W przypadku sektora budownictwa leasing, jako zewnętrzne źródło finansowania inwestycji, stanowił **64% wszystkich inwestycji w 2023 r.** a kredyt - 29%².

Czy wiesz, że...?

Wskazane cztery sektory odpowiadają za prawie 70% wartości wszystkich umów leasingowych podpisanych w 2022 r.

Z perspektywy ruchomych środków trwałych leasing od kilku lat finansuje więcej nowych inwestycji niż kredyt inwestycyjny

Struktura finansowanych ruchomych środków trwałych (leasing, pożyczka leasingowa oraz kredyt inwestycyjny) na przestrzeni, 2007 – 2023 (PLN oraz %) ¹



Od 2011 r. leasing w Polsce sukcesywnie umacnia swoją pozycję jako forma finansowania ruchomych środków trwałych.

Od 2021 r. jest bardziej preferowanym źródłem finansowania ruchomych środków trwałych (np. samochody, maszyny, urządzenia, sprzęt IT itp.) niż dedykowany do tego celu kredyt inwestycyjny.

4.

Wpływ leasingu na rozwój PKB i polską gospodarkę

Najbardziej wartościową składową PKB, nie tylko dla ekonomistów, są inwestycje. To one bowiem stanowią fundament, na którym budowany jest przyszły wzrost gospodarczy. W ciągu ostatnich kilkunastu lat, pomimo solidnego na tle innych państw wzrostu gospodarczego w Polsce, wartość krajowych inwestycji często rozczarowywała, a ich relacja do PKB obniżała się.

Myśląc o perspektywach krajowej gospodarki na kolejne lata i dekady, to właśnie inwestycje powinniśmy traktować jako kluczowy czynnik wzrostu. To one stanowią najskuteczniejszy mechanizm dostosowania firm do wyzwań, które czekają krajową gospodarkę, zarówno w rozumieniu zarówno wewnętrznym, jak i międzynarodowym. Wyzwania te to coraz bardziej napięty rynek pracy, którego efektem jest wzrost kosztów pracy i trudności w pozyskiwaniu pracowników, szeroko rozumiana transformacja energetyczna czy adaptacja do warunków nowej rewolucji przemysłowej, opartej na upowszechnianiu rozwiązań AI.

Najbardziej trafną odpowiedzią na wszystkie te wyzwania są właśnie inwestycje. Powinny one skupiać się na wszystkich wyżej wymienionych zakresach - od nowatorskich rozwiązań z zakresu AI, przez inwestycje w unowocześnianie parku maszynowego i poprawę wydajności pracy, aż po działania w ramach sprawiedliwej transformacji energetycznej opartej na niskoemisyjnych źródłach.

Przez lata głównym motorem aktywności inwestycyjnej w Polsce były większe firmy, często z udziałem kapitału zagranicznego i z orientacją eksportową. By odpowiedzieć na zdefiniowane powyżej wyzwania, aktywność inwestycyjna musi rozszerzyć się na całą gospodarkę, w tym przede wszystkim objąć MŚP, których jest w Polsce najwięcej i które odpowiadają za największy wycinek rynku pracy. Tymczasem dziś firmy zatrudniające do 250 osób tworzą blisko 70% miejsc pracy w sektorze prywatnym, a odpowiadają za jedynie nieco ponad 30% nakładów na inwestycje.

Leasing jest szansą na zmianę tego obrazu. Według ostatniego badania SAFE (*Survey on the access to finance of enterprises*) popularność leasingu jako źródła zewnętrznego finansowania jest wśród firm z sektora MŚP w Polsce trzykrotnie większa niż kredytu (innego niż bieżący). W dużym stopniu to w leasingu, oferującym nie tylko finansowanie środków transportu, ale także kompleksowe rozwiązania energetyczne czy modernizacji linii produkcyjnych, pokładamy nadzieję na wzmocnienie aktywności inwestycyjnej polskich firm.



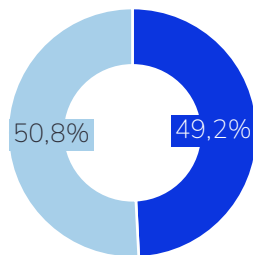
Marta Petka-Zagajewska

Kierownik Zespołu Analiz Makroekonomicznych
PKO BP

Podsumowanie rozdziału

Prawie 50% PKB w Polsce generują sektory będące głównymi odbiorcami usług leasingowych

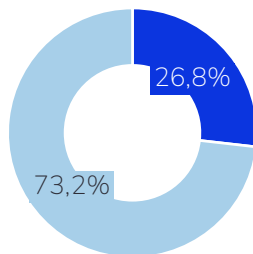
Struktura PKB Polski (z perspektywy sektorów)¹



- Sektory: przetwórstwo przemysłowe, handel hurtowy, transport i budownictwo*
- Pozostałe sektory

*sektory te odpowiadają za 67% wartości wszystkich umów leasingowych (2022 r.)¹

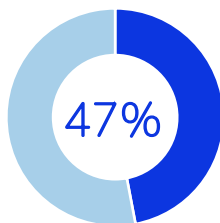
Struktura nakładów inwestycyjnych w Polsce¹



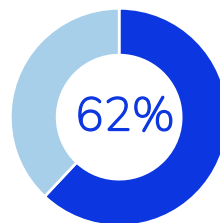
- Nakłady inwestycyjne finansowane leasingiem
- Nakłady inwestycyjne finansowane z innych źródeł

W 2022 r. leasing stanowił **26,8%** wszystkich nakładów inwestycyjnych, zwiększając swój udział o ponad **3 pp.** od 2019 r.

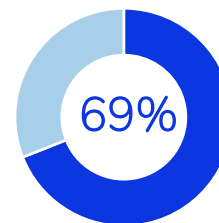
MŚP to fundament polskiej gospodarki² i jednocześnie główny odbiorca produktów leasingowych. Również dla MŚP leasing stanowi preferowaną formę finansowania działalności.



47% polskiego PKB generuje MŚP³



62% MŚP identyfikuje leasing jako kluczowe źródło finansowania⁴



69% wszystkich korzystających z leasingu to mikro i małe przedsiębiorstwa⁵

Leasing zapewnia polskim przedsiębiorstwom elastyczność, korzystne warunki finansowe, efektywność podatkową oraz łatwy dostęp do wymaganych aktywów, dlatego przedsiębiorcy chętnie korzystają z tej formy finansowania.

1. Dane GUS.

2. MŚP - przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro.

3. Analiza PFR.

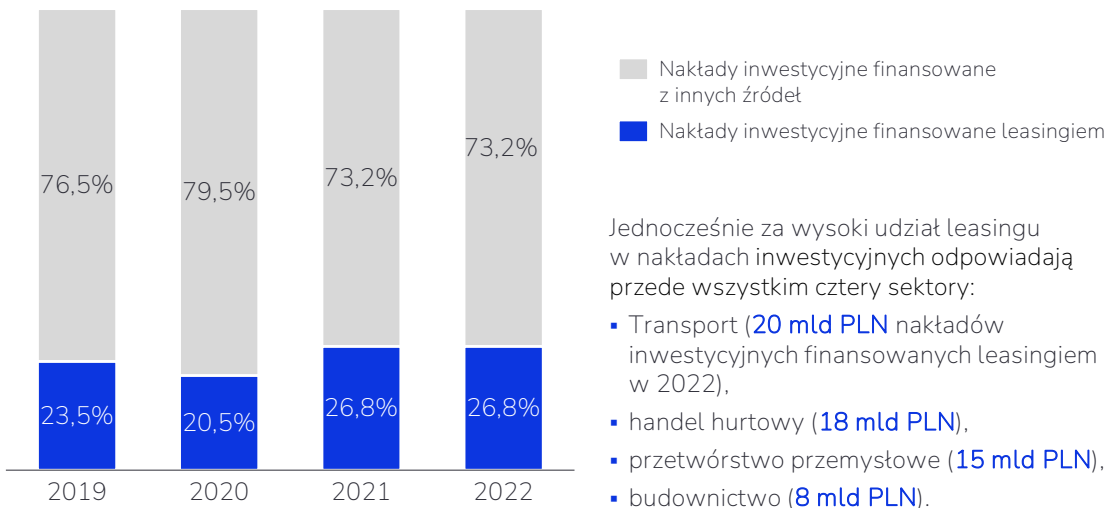
4. Komisja Europejska - badanie ankietowe (SAFE - Survey on the access to finance of enterprises) – grudzień 2021 r.

5. Dane ZPL. Mikro i małe przedsiębiorstwa zdefiniowane jako firmy o obrotach do 20 mln PLN.

Leasing napędza gospodarkę

Leasing jest jednym z podstawowych źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych, które budują polską gospodarkę i przyczyniają się do wzrostu PKB. Leasingowane aktywa są używane przez leasingobiorców do realizacji usług oraz wytwarzania produktów, co **bezpośrednio wpływa na całkowity wzrost gospodarczy**.

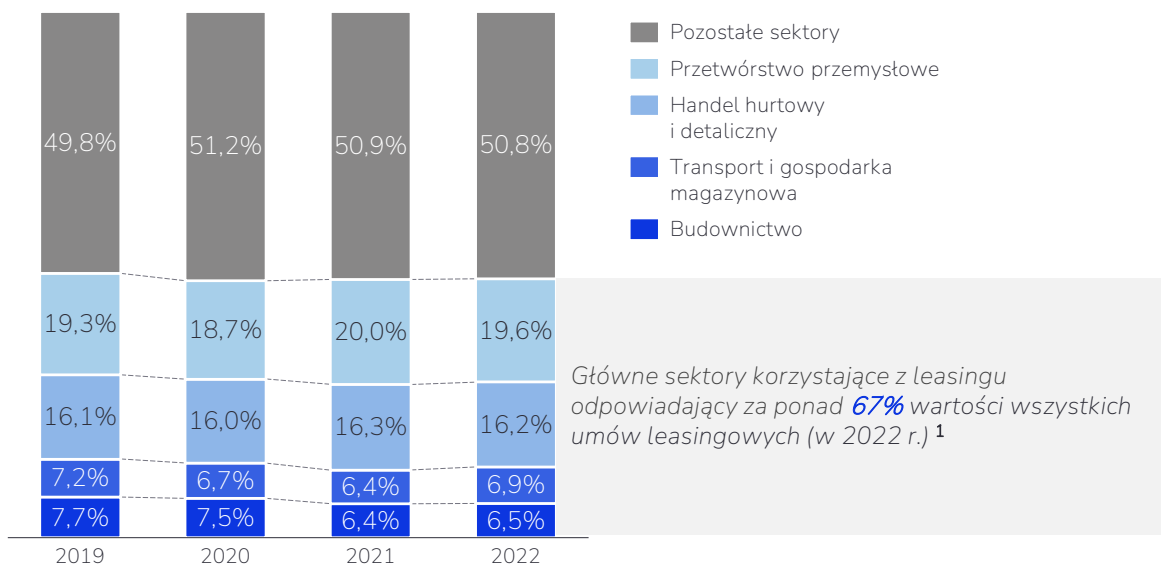
Szacowany udział leasingu w nakładach inwestycyjnych, 2019 – 2022¹



Dodatkowo, sektory te kreują znaczącą i bezpośrednią wartość dodaną do rozwoju PKB (**łącznie prawie 50% całości obrotu w 2022 r.**).

Ponadto, we wskazanych sektorach jedną z kluczowych metod finansowania aktywności gospodarczej jest leasing. Sektory te są również głównymi odbiorcami produktów leasingowych na polskim rynku.

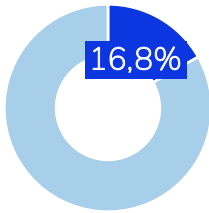
PKB w Polsce według sekcji PKD (ceny bieżące), 2019 – 2022¹



1. Dane GUS.

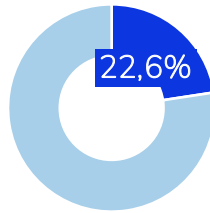
Leasing wspiera przetwórstwo przemysłowe

Udział leasingu w nakładach inwestycyjnych w sektorze, 2022¹



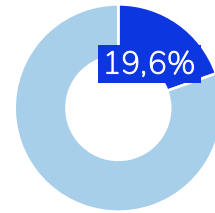
Finansowane leasingiem aktywa...

Udział sektora w nakładach inwestycyjnych, 2022¹



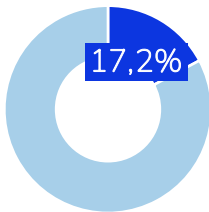
... jako część nakładów inwestycyjnych...

Udział sektora w PKB, 2022¹



... wspierają rozwój gospodarczy

Udział sektora w wartości wszystkich leasingowanych aktywów, 2022¹



Leasingowane aktywa, wykorzystywane przez firmy z sektora przemysłowego (w tym urządzenia produkcyjne, linie technologiczne czy pojazdy dostawcze) do świadczenia usług i wytwarzania produktów, odgrywają istotną rolę w wspieraniu aktywności gospodarczej tych podmiotów. Poprzez umożliwienie elastycznego dostępu do niezbędnych zasobów, leasing pomaga firmom osiągać swoje cele biznesowe wspierając tym samym **rozwój sektora i rozwój gospodarczy kraju.**

Dlaczego przedsiębiorcy wybierają leasing?

„Decydujemy się na leasing jako jedną z form finansowania ze względu na **szybkość i elastyczność**, które to rozwiązanie oferuje. Ponadto koszty związane z leasingiem są porównywalne do innych dostępnych opcji.”

Paweł Jarski
Prezes
Elemental Global Services



„Przede wszystkim, realne koszty utrzymania floty będącej częścią aktywów, a floty leasingowanej są w zasadzie porównywalne. Specyfika branży spożywczej wymaga tego, aby dotrzeć do szerokiego grona klientów, co przekłada się na dużą liczbę floty. Leasing pozwala na **zmniejszenie zaangażowania własnego kapitału**, a także **po okresie trzech lat następuje wymiana samochodu na nowy** (ma to wpływ na bezpieczeństwo i mniejszą awaryjność, co jest dodatkowym benefitem). Przy korzyściach finansowych również **czynności operacyjne** związane z zakupem, rejestracją, serwisem, ubezpieczeniem przejmuje operator. Dodatkowo **po zakończeniu umowy samochód jest zdawany do leasingodawcy**, bez konieczności zaangażowania z naszej strony, co przy dużej liczbie pojazdów jest znacznym uproszczeniem procesu obsługi floty.”

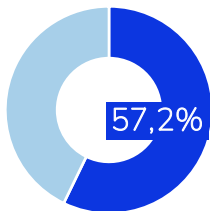
Mirostaw Maciejewski
Dział Floty
Grupa Maspex



1. Szacunek EY na podstawie danych GUS oraz ZPL.

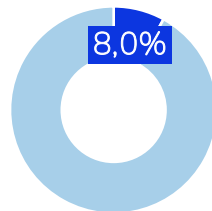
Leasing wspiera handel hurtowy i detaliczny

Udział leasingu w nakładach inwestycyjnych w sektorze, 2022¹



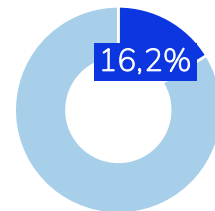
Finansowane leasingiem aktywa...

Udział sektora w nakładach inwestycyjnych, 2022¹



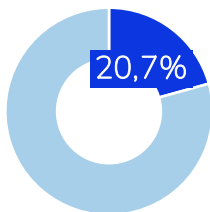
... jako część nakładów inwestycyjnych...

Udział sektora w PKB, 2022¹



... wspierają rozwój gospodarczy

Udział sektora w wartości wszystkich leasingowanych aktywów, 2022¹



Leasingowane aktywa, takie jak pojazdy dostawcze, ciężarowe i osobowe, niezbędne do przewozu towarów, stanowią kluczowy element działalności firm z sektora handlu hurtowego i detalicznego, wspierając ich aktywność gospodarczą i rozwój. Dzięki elastycznemu dostępowi do niezbędnych zasobów, leasing umożliwia firmom osiągnięcie celów biznesowych, **co przekłada się na dalszy rozwój sektora oraz wzrost gospodarczy kraju.**

Dlaczego przedsiębiorcy wybierają leasing?

„Decydujemy się na leasing ze względu na fakt, że jest to **szybka forma pozyskiwania finansowania**, przy homogenicznych produktach i wystandaryzowanym rynku. Jest to równocześnie dla nas zwyczajowa forma finansowania floty samochodowej, transportowej oraz maszyn.”

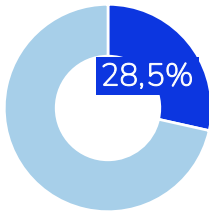
Rafał Wyszomierski
CFO
Green Holding



1. Szacunek EY na podstawie danych GUS oraz ZPL.

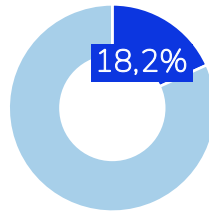
Leasing wspiera transport i gospodarkę magazynową

Udział leasingu w nakładach inwestycyjnych w sektorze, 2022¹



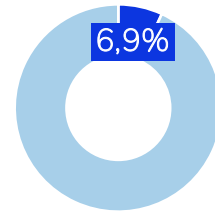
Finansowane leasingiem aktywa...

Udział sektora w nakładach inwestycyjnych, 2022¹



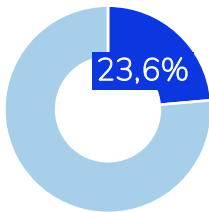
... jako część nakładów inwestycyjnych...

Udział sektora w PKB, 2022¹



... wspierają rozwój gospodarczy

Udział sektora w wartości wszystkich leasingowanych aktywów, 2022¹



Leasingowane aktywa, takie jak kontenery oraz specjalistyczne pojazdy, np. chłodnie czy cysterny, wykorzystywane przez firmy z sektora transportu i gospodarki magazynowej, pełnią kluczową rolę w ich działalności, umożliwiając świadczenie usług i produkcję produktów. Dzięki elastycznemu dostępowi do niezbędnych zasobów, leasing wspiera osiągnięcie celów biznesowych, **przyczyniając się zarazem do rozwoju sektora oraz wzrostu gospodarczego kraju.**

Dlaczego przedsiębiorcy wybierają leasing?

„Grupa InPost, dla swoich pracowników w Polsce, korzysta z finansowania w ramach najmu długoterminowego (leasing operacyjny) na samochody służbowe. Taka **forma finansowania jest najkorzystniejsza dla grupy jak i samych pracowników** w zakresie eksploatacji pojazdów. Finansowanie w ramach najmu długoterminowego **pozwała nam uwalniać kapitał na inne potrzeby firmy.**

Główne powody korzystania z najmu długoterminowego:

- brak opłaty wstępnej,
- koszt rozłożony w czasie na stałe raty,
- bogaty pakiet usług (serwis, opony, ubezpieczenie),
- elastyczna umowa (24-60 miesięcy),
- zawsze nowy samochód dostosowany do trendów i wymogów organizacji,
- brak ukrytych, nieprzewidzianych kosztów,
- komfortowe rozwiązanie pod względem kosztów i sposobu użytkowania pojazdów,
- optymalizacja czasu pracy osób zarządzających flotą pojazdów.”

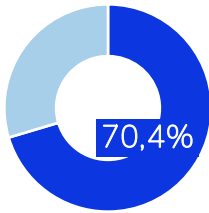
Michał Kącki
Menadżer działu flot i telekomunikacji
Grupa InPost



1. Szacunek EY na podstawie danych GUS oraz ZPL.

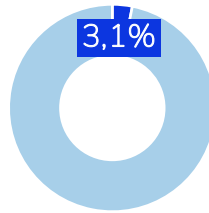
Leasing wspiera budownictwo

Udział leasingu w nakładach inwestycyjnych w sektorze, 2022¹



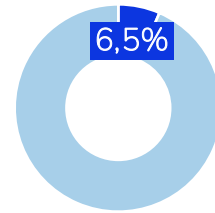
Finansowane leasingiem aktywa...

Udział sektora w nakładach inwestycyjnych, 2022¹



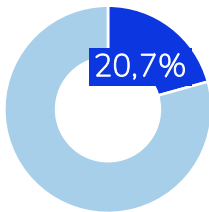
... jako część nakładów inwestycyjnych...

Udział sektora w PKB, 2022¹



... wspierają rozwój gospodarczy

Udział sektora w wartości wszystkich leasingowanych aktywów, 2022¹



Leasingowane aktywa, jak maszyny budowlane, koparki, dźwigi oraz inne narzędzia specjalistyczne, używane przez firmy z sektora budowlanego, wspierają aktywność gospodarczą tych firm, umożliwiając realizację projektów i usług oraz osiągnięcie celów biznesowych **przyczyniając się zarazem do rozwoju sektora oraz wzrostu gospodarczego kraju.**

Dlaczego przedsiębiorcy wybierają leasing?

„Leasing przede wszystkim umożliwia nam nabywanie środków trwałych bez angażowania własnych środków pieniężnych. **Finansowanie leasingowe jest bardzo prostym i szybkim instrumentem oraz łatwym do uzyskania** bez zbędnych formalności charakterystycznych dla finansowania kredytem.

Dużą część naszych potrzeb na środki trwałe leasingujemy, w tym chociażby środki transportu, maszyny, urządzenia czy nawet wyposażenie. **Wyzwaniem** są natomiast przedmioty nieidentyfikowalne co do typu i rodzaju, na które nie zawsze jesteśmy w stanie zdobyć finansowanie poprzez leasing. Dodatkowym wyzwaniem jest też cena, która z naszej perspektywy często bywa dla leasingu wyższa niż przy finansowaniu alternatywnym.

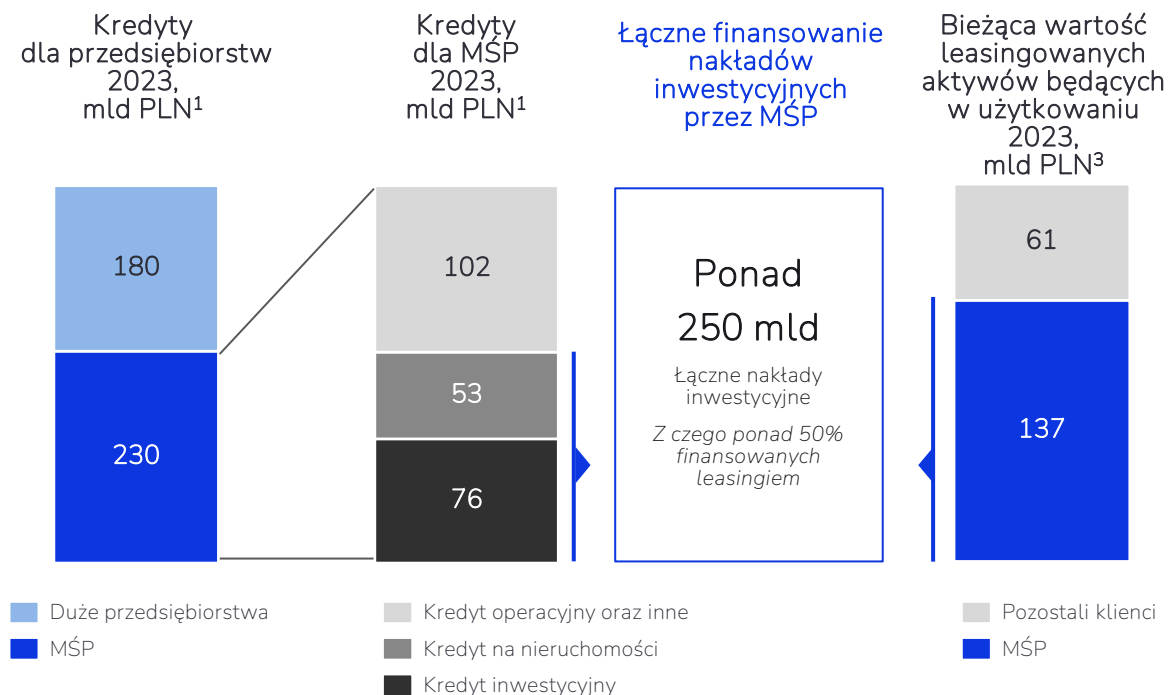
W ramach dalszego rozwoju rynku oczekivalibyśmy od firm leasingowych **większej elastyczności w zakresie rodzaju oraz maksymalnego okresu i wartości używanych środków trwałych**, które chcielibyśmy wyleasingować, wraz z większą elastycznością co do leasingowania używanych środków trwałych.”

Andrzej Sterczyński
Dyrektor finansowy, Członek Zarządu
Unibep S.A.

1. Szacunek EY na podstawie danych GUS oraz ZPL.

Perspektywa banków na produkty leasingowe w kontekście klienta MŚP

- Polski sektor bankowy obsługuje kilka milionów klientów MŚP, których łączny portfel należności w polskiej bankowości przekroczył 230¹ mld PLN w 2023 r.,
- Jednocześnie MŚP preferują produkty leasingowe (62% firm z sektora MŚP w Polsce traktuje leasing jako kluczowe narzędzie finansowania działalności²),
- Usługa leasingu bardzo często stanowi dla banku produkt otwierający relacje z klientem MŚP, tym bardziej że klient MŚP na potrzeby inwestowania częściej wybiera leasing niż kredyt inwestycyjny (76 mld PLN wartość kredytów inwestycyjnych, 137 mld PLN bieżąca wartość leasingowanych aktywów będących w użytkowaniu tzn. „outstanding”),
- Zbudowanie relacji z nowym klientem MŚP w oparciu o produkt leasingowy, daje grupie bankowej możliwość rozszerzenia oferowanych usług, zbudowania długotrwałej relacji z klientem i zapewnienia finansowania również w innych obszarach.



1. Dane NBP.

2. Komisja Europejska - badanie ankietowe (SAFE - Survey on the access to finance of enterprises) – grudzień 2021 r.

3. Szacunek EY na podstawie danych ZPL. Bazując na udziale przedsiębiorstw o obrotach do 20 mln PLN, we wszystkich klientach firm leasingowych (69,2% wszystkich firm korzystających z leasingu).

Perspektywa banków na produkty leasingowe w kontekście klienta MŚP

„Przez lata branża leasingowa - działająca na granicy bankowości i motoryzacji, w której przecież codziennością są tak bardzo „niebankowe” procesy jak np. naprawa pojazdu w warsztacie lub wymiana opon - była przez banki trochę **niedoceniana**. W wielu bankach postrzegano leasing jako jeszcze jeden z wielu produktów oferowanych klientom. Niemałym wyzwaniem dla banków była wycena rezydualna aktywów poleasingowych oraz zarządzanie ryzykiem operacyjnym, więc uwagę bankowych menedżerów przyciągały inne bardziej „bankowe”, przewidywalne produkty.

W ostatnich latach **branża bardzo się sprofesjonalizowała**, a sam leasing urósł do roli kluczowego produktu finansującego inwestycje małych i średnich przedsiębiorstw. Dynamika całej branży i ogromna skala udzielonego finansowania - ponad 100 mld PLN aktywów tylko w 2023 r. - spowodowały wyraźny wzrost roli biznesu leasingowego w skali nawet dużych grup bankowych. Udział wygenerowanego poprzez leasing bilansu wyraźnie się zwiększył, a wyniki spółek leasingowych stały się ważnym elementem zarówno wyniku odsetkowego, jak i prowizyjnego banków. **Klienci doceniają specyfikę leasingu** i możliwość bardziej elastycznego i bezpiecznego finansowania nawet tych klientów, którzy mogliby nie sprostać wymogom konwencjonalnego kredytu.

Dziś nie da się z sukcesem prowadzić obsługi małych i średnich klientów banku bez prostego i szybkiego dostępu do leasingu. W wielu bankach postępuje coraz dalej posunięta integracja procesów leasingowych z procesami i systemami bankowymi, a sam leasing stał się kluczowym elementem budowania rentownej bankowej relacji z małym oraz średnim przedsiębiorcą. Branża leasingowa, opierając się na coraz silniejszych więzach i synergii z bankowością, skutecznie zaznacza swoją odrębną **tożsamość**, na którą ze wszech miar zasługuje.”

Jakub Papierski
Senior Advisor
EY-Parthenon



Leasing to priorytetowa usługa dla małych i średnich przedsiębiorców, którzy są motorem napędowym polskiej gospodarki

62%

MŚP identyfikuje leasing jako kluczowe źródło finansowania¹

Z perspektywy MŚP² leasing stanowi najważniejsze źródło finansowania działalności gospodarczej.

47%

PKB Polski generują MŚP³

MŚP to fundament polskiej gospodarki.

69%

wszystkich korzystających z leasingu to mikro i małe przedsiębiorstwa⁴

Z perspektywy firm leasingowych klient MŚP to główni odbiorcy ich usług.

38%

MŚP korzystało z leasingu w ostatnich sześciu miesiącach⁵

Przedsiębiorcy chętnie wykorzystują finansowanie leasingiem w swojej działalności.

Dodatkowo, **nowe inwestycje sektora MŚP** w automatyzację i robotyzację, które usprawniają wydajność pracy, mogą być w **większości finansowane poprzez leasing**.

1. Komisja Europejska – badanie ankietowe (SAFE - Survey on the access to finance of enterprises) - grudzień 2021 r.
2. MŚP – przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro.
3. Analiza PFR.
4. Dane ZPL.
5. Komisja Europejska - badanie ankietowe (SAFE - Survey on the access to finance of enterprises) - grudzień 2023 r.

5.

Leasing w Polsce i Europie

Na tle europejskim polski rynek leasingu wyróżnia się przede wszystkim czterema aspektami.

W ciągu ostatniej dekady (2012 – 2022) **polski rynek leasingu rozwijał się średniorocznie ponad 2-krotnie szybciej niż cały rynek europejski** i 2,5-krotnie szybciej niż np. rynek niemiecki (Polska - 10,9% rocznie, Europa - 4,74% rocznie, Niemcy - 3,95% rocznie.). Polska jest obecnie piątym co do wielkości rynkiem leasingu w Europie z udziałem około 5%.

Według danych Leaseurope, **Polska ma najwyższy udział leasingu w finansowaniu ruchomości w Europie**, wynoszący 44%, w porównaniu do średniej europejskiej wynoszącej 26%. W innych dużych gospodarkach europejskich udział ten wynosi odpowiednio: Wielka Brytania - 40%, Francja - 33%, Niemcy - 25%, Włochy - 20%, Hiszpania - 19%.

W prowadzonym cyklicznie przez Komisję Europejską badaniu na temat korzystania z finansowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa **Polska konsekwentnie zajmuje pierwsze miejsce, jeżeli chodzi o deklaracje MŚP dotyczące korzystania z leasingu**. W ostatnim opublikowanym badaniu z grudnia 2023 r., 38% polskich MŚP zadeklarowało skorzystanie z leasingu w ciągu ostatnich sześciu miesięcy, w porównaniu do 20% dla średniej UE27. W innych dużych gospodarkach europejskich wskaźnik ten wyniósł odpowiednio: Niemcy - 28%, Francja - 20%, Hiszpania - 13%, Włochy - 8%.

Udział samochodów w rynku leasingu w Polsce jest niższy niż średnia europejska. Dla porównywalnego okresu, dla którego dostępne są dane, tj. za 2022 r., w Polsce wyniósł on 42%, w Europie 54%, natomiast np. w Niemczech 63%. Oznacza to, że **polski sektor w relatywnie większym stopniu wspiera inwestycje modernizacyjne polskich firm** w przemyśle, transporcie i logistyce, co pozytywnie przekłada się na potencjał konkurencyjny oraz eksportowy polskiej gospodarki. I tak np.

- a. udział segmentu maszyn i urządzeń w Polsce wynosi aż 32% w całym rynku leasingu vs. 17% w Europie i obejmuje szerokie spektrum maszyn, urządzeń i sprzętu,
- b. Udział transportu ciężkiego wynosi 25% na polskim rynku leasingu w porównaniu do 17% w Europie, co odzwierciedla znaczący udział polskich firm transportowych w europejskim rynku usług transportowych. Według danych Eurostatu, udział ten szacowany jest na 20,1% w ogólnym transporcie drogowym towarów oraz 35,6% w przewozach międzynarodowych (dane za 2022 r.).

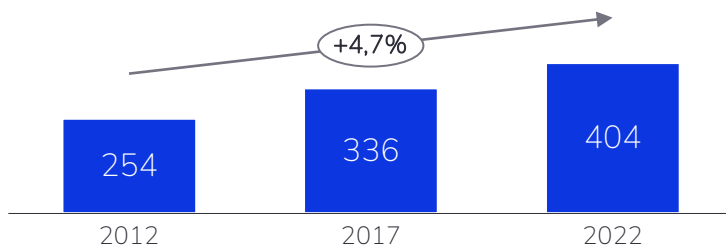


Adam Sar
Prezes Zarządu
ING Lease (Polska)

Podsumowanie rozdziału

W europejskim sektorze leasingowym obserwuje się powrót do trendu wzrostowego po spadku spowodowanym pandemią COVID-19. W ciągu ostatnich 10 lat (2012 – 2022) sektor ten odnotował stabilny wzrost na poziomie 4,7% CAGR.

Wartość nowych sfinansowanych aktywów, mld EUR¹

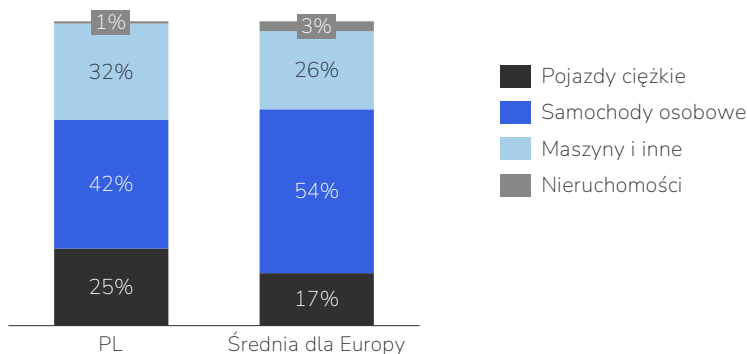


Polski sektor leasingowy jest:

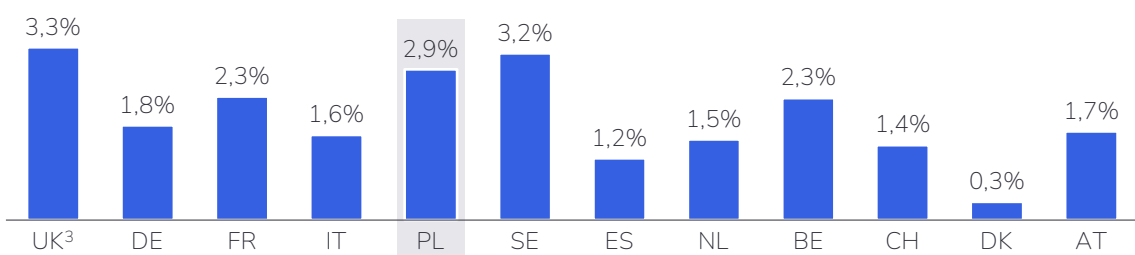
5. największy w Europie, biorąc pod uwagę wartość nowych sfinansowanych aktywów.

1. najszybciej rozwijającym się rynkiem w Unii Europejskiej.

Struktura aktywów finansowanych leasingiem w Polsce różni się od średniej dla Europy¹.



Wskaźnik penetracji PKB leasingiem w Polsce jest jednym z najwyższych w Europie i wynosi 2,9%².

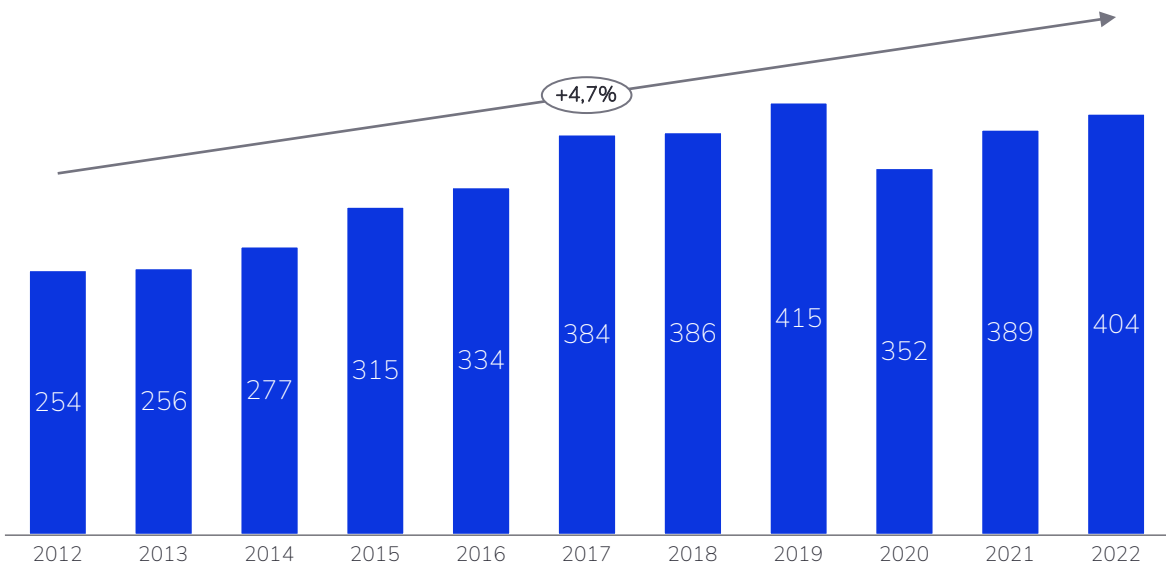


1. 2022 Annual Statistical Report, Leaseurope.
 2. Kalkulacja EY na podstawie danych Eurostat oraz Leaseurope.
 3. Wartość PKB na podstawie danych Statista.

Europejski rynek leasingu cały czas się rozwija (choć z wyraźnym negatywnym wpływem COVID-19)



Wartość nowych, sfinansowanych aktywów w latach 2012-2022 dla Europy, mld EUR¹



Lata 2012 – 2022 były dla rynku leasingu w Europie okresem regularnego wzrostu na poziomie **4,7%** rocznie. Okres ten można podzielić na trzy fazy:

- stabilnego wzrostu na poziomie **8,6%** w latach 2012 – 2017,
- kryzysu w następstwie pandemii COVID-19,
- pokryzysowego odbicia - od 2020 r.

Zgodnie z danymi Leaseurope sektor motoryzacyjny, w tym leasing samochodów osobowych i komercyjnych, ma duży wpływ na

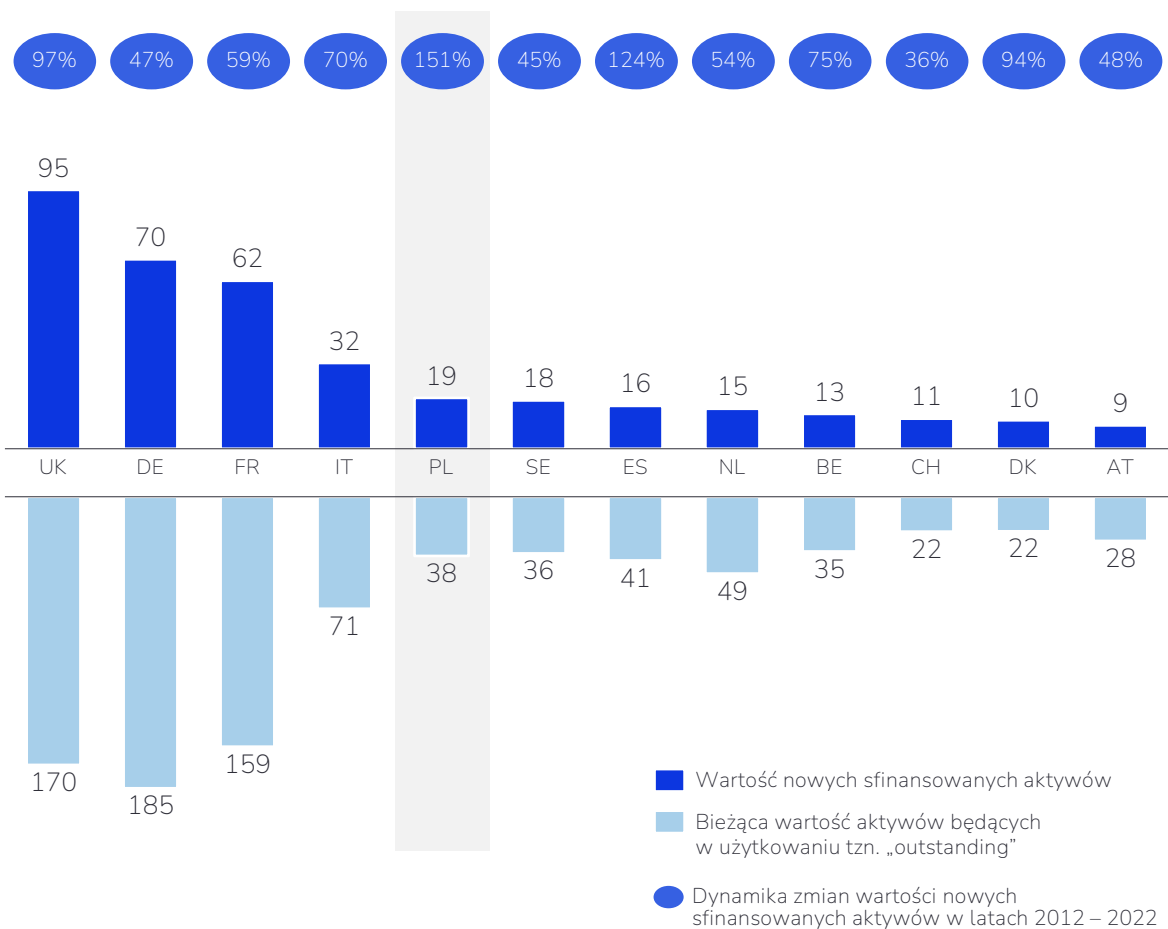
rozwój rynku w całej Europie. Leasing maszyn i urządzeń, szczególnie w przemyśle produkcyjnym, mocno się rozwinął, co pozwoliło firmom na szybką modernizację i zwiększenie swojej wydajności.

Mimo wyzwań, takich jak pandemia COVID-19, rynek leasingu w Europie wykazał odporność i elastyczność. Sektor powrócił do poziomu sfinansowanych aktywów sprzed pandemii już w 2022 r.

1. Opracowanie EY na podstawie Leaseurope.

Polski sektor leasingu jest jednym z większych w Europie

Wartość nowych sfinansowanych aktywów i bieżąca wartość aktywów będących w użytkowaniu tzn. „outstanding” w 2022 r. w podziale na kraje, mld EUR¹



Wybrana próbka porównawcza: dziesięć krajów z największą wartością nowych sfinansowanych aktywów z UE, dodatkowo Wielka Brytania oraz Szwajcaria.

Polski rynek leasingowy jest siódmym w Europie, pod względem bieżącej wartości aktywów będących w użytkowaniu tzn. „outstanding” oraz **piątym pod względem wartości nowych sfinansowanych aktywów** (dane za 2022 r.).

Pozycja polskiego rynku była budowana wieloma latami bardzo wysokiej dynamiki wzrostu. **Polska charakteryzuje się jedną z największych dynamik na arenie międzynarodowej.**

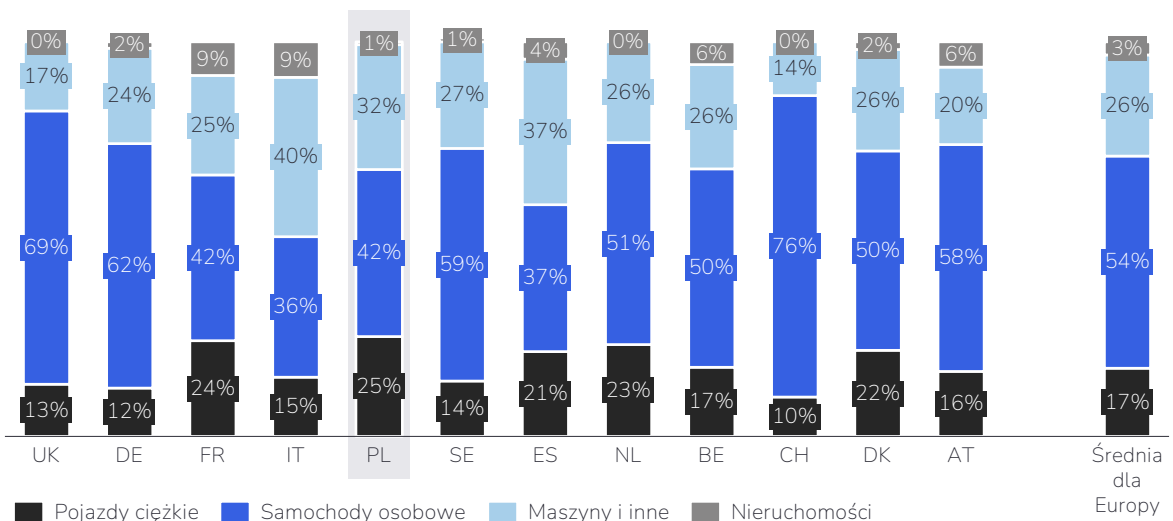
Polski rynek leasingu znacznie urósł w ciągu ostatniej dekady

Procentowa i nominalna zmiana wartości aktywów, finansowanych leasingiem i pożyczką, będących w użytkowaniu tzw. „outstanding” między 2012 a 2022 r. w wybranych krajach, mld EUR¹



Z perspektywy strukturalnej polski rynek różni się od struktury prezentowanej dla średniej europejskiej, zwłaszcza w segmencie maszyny i inne. Jednocześnie rynek w Europie ciężko nazwać jednolitym, a jego struktura jest istotnie zróżnicowana w zależności od kraju. Przykładowo w Szwajcarii samochody osobowe stanowią 76% wszystkich aktywów, a w Norwegii jedynie 28%. Podobne rozbieżności można odnotować, jeśli chodzi o pojazdy ciężkie, maszyny czy nieruchomości.

Struktura aktywów finansowanych leasingiem oraz pożyczką, będących w użytkowaniu, w wybranych krajach oraz średnia dla rynku europejskiego w 2022 r., dane procentowe¹



1. 2022 Annual Market Report, Leaseurope.

Analiza kluczowych różnic z perspektywy rynku polskiego

Samochody osobowe

- W porównaniu do Szwajcarii oraz Wielkiej Brytanii, gdzie leasing i pożyczki samochodów osobowych stanowią około 70% rynku, polski rynek charakteryzuje się bardziej zdywersyfikowaną strukturą finansowanych aktywów. W Polsce pojazdy osobowe stanowią 42% przedmiotów finansowanych przy pomocy leasingu i pożyczki.
- Jest to związane przede wszystkim z tym, że **polski rynek leasingu konsumenckiego (w tym dla samochodów osobowych) nie jest rozwinięty na takim poziomie jak w opisywanych krajach.**

Maszyny i Urządzenia

- Polski sektor leasingu charakteryzuje się wyższym udziałem leasingu maszyn i urządzeń niż średnia europejska (32% w Polsce i 26% średnia europejska).
- Udział powyżej średniej świadczy w dużej mierze o zmniejszaniu luki technologicznej przez polskie firmy poprzez automatyzację produkcji (którą często finansują leasingiem), ponieważ obecnie **polski przemysł jest stosunkowo słabo zrobotyzowany**. W 2022 r. polska gęstość robotyzacji wyniosła 71 jednostek na 10 tysięcy pracowników, podczas gdy średnia globalna wynosiła 151¹, a w 2021 r. było to 141 jednostek².
- Dodatkowo, na zapotrzebowanie na maszyny i urządzenia (w tym również na finansowanie leasingiem w tym segmencie) wpływać będą szersze trendy gospodarcze, takie jak wzrost produktywności czy rozbudowa potencjału eksportowego w Polsce (w kontekście przesuwania się po krzywej wartości dodanej od produkcji opartej na taniej sile roboczej w kierunku produkcji wymagającej kompetencji i kapitału).
- Konieczność zwiększenia efektywności i konkurencyjności poprzez robotyzację i automatyzację produkcji (a więc również finansowanie tych inwestycji leasingiem lub też kredytem) jest ważnym czynnikiem wyjaśniającym obecny poziom udziału maszyn w strukturze leasingu i może wpływać na dalszy wzrost w tym segmencie w przyszłości.

Pojazdy ciężkie

- Stosunkowo wysoki udział samochodów ciężarowych w strukturze leasingu na polskim rynku (25% w Polsce w porównaniu do 17% w Europie) wynika z charakterystyki polskiej gospodarki, w której transport odgrywa istotną rolę.
- Zgodnie z danymi Eurostat **Polska jest największym przewoźnikiem w UE** odpowiadającym za 20.1%³ przewozów w Europie. Jednocześnie polska branża transportowa chętnie korzysta z leasingu.

1. International Federation of Robotics.
2. Dane Statista.
3. Dane Eurostat

Nieruchomości

- Leasing nieruchomości w Polsce jest mniej popularny niż średnio w Europie (1% w Polsce, 3% - średnia europejska).
- Budowa portfela nieruchomości przez firmy leasingowe w Polsce przypadła na lata poprzedzające kryzys finansowy w 2008 r., w wyniku którego nastąpiła zmiana polityki dotyczącej finansowania nieruchomości leasingiem w efekcie której rok po roku nastąpił zauważalny spadek finansowania nieruchomości.
- Zaburzenia na rynku nieruchomości spowodowały że, **firmy leasingowe (i grupy bankowe) zrewidowały sposób zarządzania ryzykiem, co miało wpływ na zmianę polityki finansowania**, polegającej na ograniczeniu finansowania nieruchomości za pomocą leasingu.

Leasing w Polsce częściej niż w innych krajach regionu stanowi podstawowe źródło finansowania działalności przedsiębiorstw

Deklaratywne wskazanie źródeł finansowania aktywów w wybranych krajach, 2021¹

Kraj	Leasing lub wynajem	Zysk zatrzymany lub sprzedaż aktywów	Dotacje lub kredyty subsydiowane	Linia kredytowa	Kredyt bankowy	Kredyt handlowy	Inna pożyczka	Kapitał własny	Pozycja leasingu wśród źródeł
Albania	32,90%	51,80%	66,00%	64,00%	64,00%	44,90%	24,50%	45,20%	7
Bułgaria	53,00%	44,50%	48,00%	61,00%	48,00%	40,20%	37,00%	3,80%	2
Chorwacja	50,00%	36,10%	39,80%	41,00%	41,00%	13,40%	14,40%	22,60%	1
Czechy	47,00%	29,30%	37,00%	50,00%	39,00%	15,10%	23,90%	2,00%	2
Estonia	63,00%	34,00%	32,00%	31,50%	37,00%	28,00%	24,60%	21,20%	1
Litwa	51,00%	35,00%	30,40%	35,00%	34,10%	24,80%	22,90%	11,70%	1
Łotwa	49,00%	44,00%	29,10%	37,30%	28,30%	19,40%	31,00%	43,00%	1
Polska	62,00%	21,00%	42,00%	52,00%	37,60%	38,70%	17,30%	5,10%	1
Rumunia	53,00%	26,80%	47,00%	60,00%	36,90%	33,90%	26,00%	10,70%	2
Słowacja	53,00%	32,10%	16,30%	56,00%	42,00%	24,50%	20,80%	2,70%	2
Słowenia	47,00%	22,90%	36,50%	48,00%	43,00%	14,60%	17,90%	23,10%	2
Węgry	38,00%	28,00%	35,00%	28,00%	28,00%	7,20%	10,80%	2,00%	1

Wybrana próbka porównawcza: kraje z Europy Środkowo-Wschodniej

Leasing jest kluczowym źródłem finansowania dla polskiej gospodarki, a także w wielu innych krajach regionu.

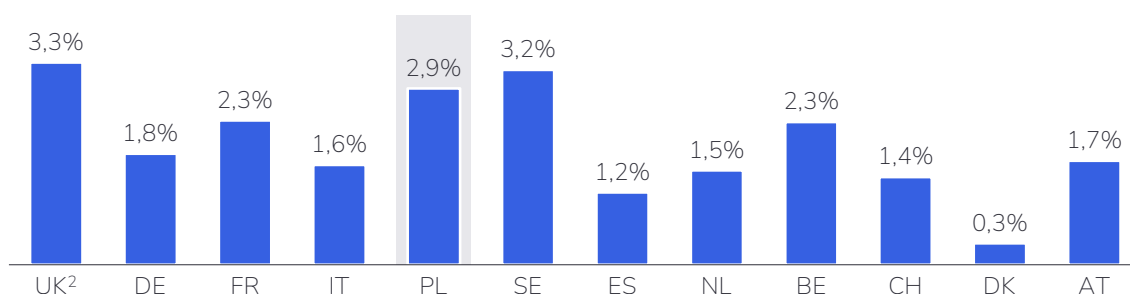
Dla polskich przedsiębiorców leasing (oraz najem) jest wyjątkowo istotną formą finansowania działalności biznesowej. W Polsce, krajach bałtyckich, czy na Węgrzech leasing stanowi preferowaną formę finansowania. W pozostałych krajach (oprócz Albanii) leasing zajmuje drugie miejsce.

1. Opracowanie SGH na podstawie raportu Komisji Europejskiej - badanie ankietowe na temat dostępu przedsiębiorstw do finansowania (SAFE - Survey on the access to finance of enterprises) - grudzień 2023 r.

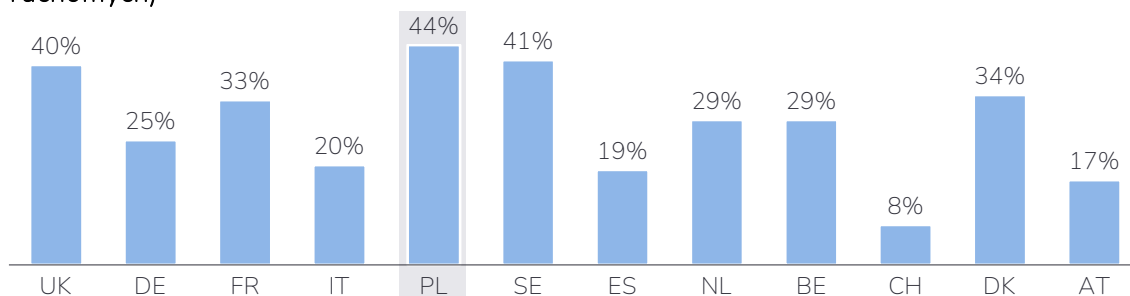
Polska jest jednym z krajów najbardziej nasyconych leasingiem

Na tle innych krajów europejskich, leasing w Polsce jest wyjątkowo popularną usługą. Świadczą o tym wskaźniki penetracji leasingiem, które plasują się powyżej europejskiej średniej. Szczególnie jest to widoczne w przypadku aktywów ruchomych, gdzie wskaźnik penetracji dla Polski jest najwyższy w Europie.

Wskaźnik penetracji PKB w 2022 r. (roczne wartości nowego leasingu jako % PKB kraju)¹



Wskaźnik penetracji ruchomości w 2022 r.³ (odsetek nowych środków ruchomych sprzedanych w ramach leasingu w porównaniu z całkowitą sprzedażą nowych środków ruchomych)



Pomimo nasycenia rynku leasingu w Polsce, przy silnym wzroście gospodarczym napędzanym przez inwestycje UE, dalsze perspektywy rozwoju są optymistyczne, co potwierdzają wyniki przeprowadzonego przez EY oraz ZPL badania oraz czynniki wspierające:

- **Wzrost gospodarczy** - prognozowany jest wzrost gospodarczy Polski w najbliższych latach, co zwykle sprzyja działalności firm leasingowych. Wzrost gospodarczy oznacza wzrost inwestycji, a leasing jest jednym z popularniejszych sposobów finansowania inwestycji w Polsce.
- **Rozwój sektorów gospodarki** - Polska jest jednym z najszybciej rozwijających się rynków w Europie w sektorach takich jak logistyka, budownictwo czy energetyka, w których leasing jest popularny.
- **Zmiana nawyków konsumenckich** - coraz więcej polskich konsumentów decyduje się na leasing, zamiast kupować samochody czy sprzęt AGD/RTV. Leasing jest często postrzegany jako bardziej przystępny finansowo i dający większą elastyczność.
- **Rozwój technologiczny** - rozwój technologii finansowych, w tym usług leasingu online, może pomóc sektorowi leasingu dotrzeć do większej liczby klientów i uprościć proces leasingu, co również może przyczynić się do jego rozwoju.
- **Napływ środków UE** - środki z funduszy europejskich (w tym np. KPO) będą nadal pobudzać rozwój gospodarczy i inwestycje w Polsce.

1. Kalkulacja EY na podstawie danych Eurostat oraz Leaseurope.
2. Wartość PKB na podstawie danych Statista.
3. 2022 Annual Market Report, Leaseurope.


Na kluczowych europejskich rynkach dominują inicjatywy z obszaru digitalizacji, technologii oraz ESG

W ostatnich latach w krajach europejskich zaobserwowano szereg **innowacyjnych inicjatyw** mających na celu rozwój sektora leasingu. Realizowane zmiany są wprowadzane zarówno na poziomie regulacyjnym (krajowym), jak i na poziomie poszczególnych firm. Ponadto liczne programy wsparcia (te już realizowane oraz w trakcie przygotowania, jak np. KPO) wspierają i będą wspierać inwestycje w nowoczesne technologie oraz zrównoważony rozwój, co przyczynia się do wzrostu popularności leasingu wśród przedsiębiorstw różnych branż.

Większość kluczowych inicjatyw realizowanych jest w zakresie digitalizacji procesów, wspierania ESG oraz wykorzystania zaawansowanych technologii do rozwoju usługi leasingu oraz najmu.

Inicjatywy te stanowią istotny krok w kierunku uczynienia leasingu innowacyjną oraz popularną usługą dla klientów zarówno indywidualnych, jak i biznesowych.

Wybrane przykłady inicjatyw

Inicjator	Opis inicjatywy	Kraj
Lider sektora leasingu pojazdów	Wykorzystanie technologii blockchain (wdrożenie tzw. smart kontraktów) w celu usprawnienia procesu leasingu samochodów.	 Wielka Brytania
Firma technologiczna z sektora sprzedażowego	Wprowadzenie subskrypcji odzieżowej jako alternatywy dla zakupów odzieży. Ta oferta jest skierowana głównie do konsumentów, którzy są wrażliwi na zmiany klimatyczne.	

„Usługi stanowią kluczowy element nowej rzeczywistości motoryzacyjnej. Z uwagi na przewidywaną trwałość nowej generacji pojazdów elektrycznych, które posiadają znacznie mniej ruchomych części niż tradycyjne pojazdy spalinowe, przewiduje się spadek tradycyjnego rynku części zamiennych i rynku serwisowego.


Zmniejszy to udział producentów samochodów w tym dochodowym segmencie. Poszukuje się zatem alternatywnych źródeł przychodów, skupiających się na dwóch głównych możliwościach:

- **oferowaniu nowych usług cyfrowych** (zwłaszcza tych możliwych dzięki nowym pojazdom z dedykowanym oprogramowaniem),
- **oferowaniu pojazdu jako usługi (nowe, alternatywne podejście do klasycznego leasingu).**

Wyzwaniem w tym przypadku jest zapewnienie finansowania oraz zagwarantowanie, że oferta będzie korzystna zarówno dla dostawcy usług, jak i dla klienta.”

Kristin Ringland
 EY Global AM&M Mobility Board Member
 Partner EY, Zespół Globalny




Inicjator	Opis inicjatywy	Kraj
Globalny gracz sektora wynajmu pojazdów	Wykorzystanie łączności Internet of Things, pozwalającej na stworzenie bezkluczykowej floty aut na wynajem za pomocą aplikacji.	 Belgia

„Rynek belgijski cechuje się intensywną konkurencją, szczególnie ze **względu na dużą liczbę pojazdów firmowych oraz szybkie wprowadzanie elektrycznych aut służbowych** wynikające z korzyści podatkowych, jakie niosą w porównaniu z pojazdami spalinowymi i hybrydowymi. **Wzajemna rywalizacja firm leasingowych prowadzi do innowacyjnych produktów**, a także rozwiązań dla klientów zainteresowanych finansowaniem leasingiem swoich aktywów.”

Xiao Ling
Leasing and Automotive Expert
Senior Manager EY-Parthenon, Belgia





Inicjator	Opis inicjatywy	Kraj
Lider sektora leasingu pojazdów	Wprowadzenie modelu leasingu operacyjnego bez określonego czasu umowy, wraz z ubezpieczeniem i nielimitowanych kilometrów.	 Czechy

„W 2024 r. istnieje perspektywa odbudowy po dwóch trudnych latach na rynku. Przewiduje się, że wzrost rynku będzie wspierany przez spowolnienie inflacji, co spowoduje obniżenie stóp procentowych. Ponadto, plany dostawców usług leasingowych dotyczące **digitalizacji procesów** oraz stworzenia **środowiska skoncentrowanego na kliencie (ekosystemu)** również przyczynią się do tego wzrostu. Gracze rynkowi skupiają się na nowych produktach związanych z programami rządowymi, które mają **wspierać zakupy pojazdów elektrycznych oraz rozwój infrastruktury do ładowania.**”

Martina Nimcova
Leasing and Automotive Expert
Manager EY, Czechy



Inicjator	Opis inicjatywy	Kraj
Rząd Francji	Wsparcie korzystania z usługi leasingu samochodów elektrycznych w cenie maksymalnej do 100 EUR na miesiąc (resztę kosztów pokrywa francuski rząd). W 2024 r. program obejmie 20 tys. pojazdów, a w 2025 r. 40 tys.	 Francja
Lider sektora leasingu flot	Wykorzystanie technologii telemetrycznej do optymalizacji wykorzystania floty leasingowej.	
Globalny lider sektora wynajmu pojazdów	Oferowanie leasingu rowerów elektrycznych jako korzyść dla pracowników i klientów korporacyjnych.	 Niemcy
Lider na rynku produkcyjnym	W Niemczech coraz więcej właścicieli domów decyduje się na leasing pomp ciepła zamiast ich zakupu - szacuje się, że do 2030 r. 80% pomp będzie finansowanych w ten sposób.	

„Obserwujemy zmianę modeli dystrybucji z modelu dealerskiego na model agencji i sprzedaży bezpośredniej, zwłaszcza w obszarze pojazdów elektrycznych. Przeskok ten często idzie w parze z większym naciskiem na produkty leasingowe niż kredytowe. Ponadto producenci pojazdów inwestują w usługi dodatkowe, takie jak możliwość płatności w samochodzie, jako część ekosystemu związanej z mobilnością.”

Christopher Schmitz
EMEIA Embedded Finance & FinTech Leader
Partner EY, Niemcy



6.

Polski rynek u progu przemian

Po 30 latach istnienia Związku Polskiego Leasingu stoimy u progu największej transformacji naszego otoczenia gospodarczego. **Zielona transformacja, zakres i skala inwestycji z nią związanych**, ich przetomowe znaczenie dla funkcjonowania wielu firm i ich dalszej obecności w międzynarodowych łańcuchach dostaw wymagają bezprecedensowego zaangażowania finansowego, którego istotnym komponentem może i powinien być leasing.

Branża leasingowa udowodniła przez te 30 lat, że potrafi skutecznie i efektywnie dostarczać finansowanie inwestycji w polskiej gospodarce. **Wierzimy, że uwzględnienie leasingu we wszystkich programach unijnych i krajowych, jako instrumentu równoprawnego z kredytem, leży w interesie wszystkich**, a firmy leasingowe potrafią skutecznie konwertować dostępne wsparcie na realne przedsięwzięcia rozwojowe, czy to w zakresie elektromobilności, odnawialnych źródeł energii czy energooszczędnych maszyn i urządzeń.

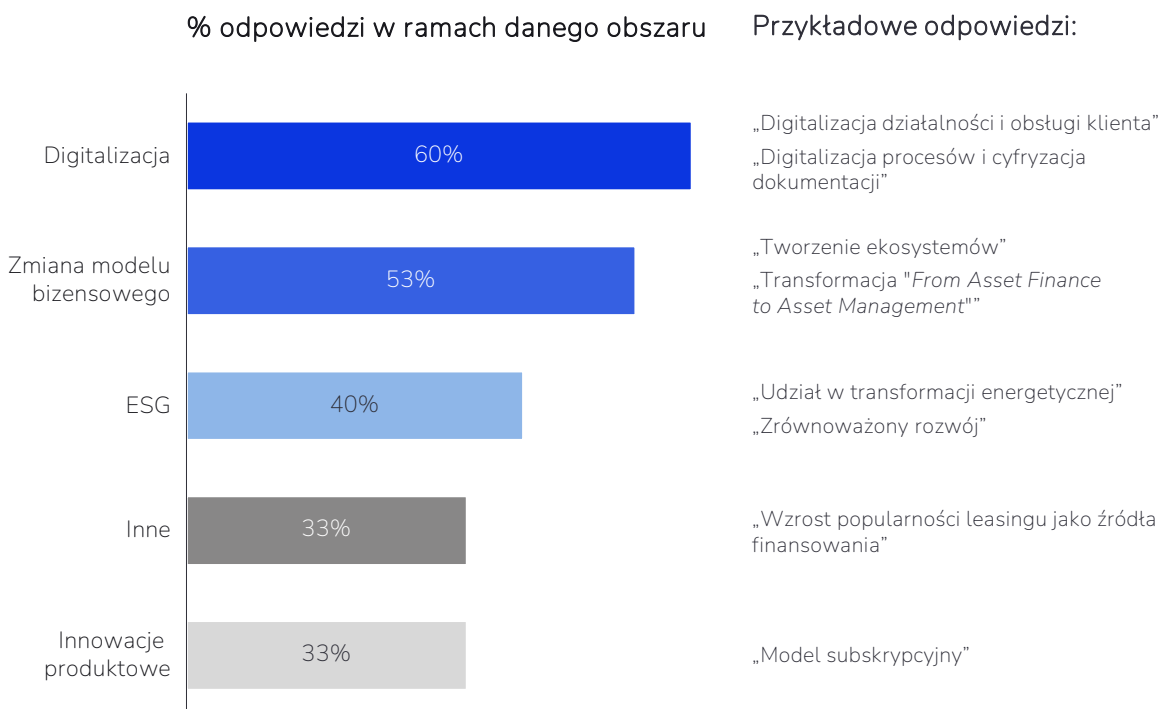


Marcin Balicki
Prezes Zarządu
Millennium Leasing

Podsumowanie rozdziału

- Polski rynek leasingu zmieni się pod wpływem kilku kluczowych trendów:
 - **ESG** - trend związany z elektryfikacją pojazdów, transformacją energetyczną oraz wysiłkiem dekarbonizacyjnym w Unii Europejskiej,
 - **Zmiana modelu biznesowego** - trend związany z budową ekosystemów oraz zmianą roli firm leasingowych z finansowania aktywów na zapewnienie pełnego zarządzania aktywami, włącznie z odpowiedzialnością za utrzymanie, renowacje, remarketing i utylizację. Trend ten przekształca podejście do obsługi klienta, koncentrując się na dostarczeniu kompleksowego doświadczenia klientowi wykraczając poza standardową rolę firm leasingowych, jak finansowanie,
 - **Digitalizacja** - cyfryzacja kanałów komunikacji z klientem oraz całych organizacji,
 - **Innowacje produktowe** - firmy leasingowe oferują coraz nowsze rozwiązania wspierające swoich klientów, takie jak Mobility-as-a-Service i Product-as-a-Service oparte na modelu subskrypcyjnym.
- Najważniejsze **bariery**, które zostały zidentyfikowane przez firmy leasingowe na rynku, to **bariery regulacyjne dotyczące digitalizacji** oraz **prawo ograniczające korzystanie z leasingu w przypadku dotacji**.
- Najważniejsze zidentyfikowane przez firmy leasingowe **szanse na rozwój** związane są z zaangażowaniem **w zielone aktywa** oraz z **digitalizacją**.
- Z przeprowadzonego badania wynika, że firmy leasingowe pozytywnie oceniają koniunkturę w następnych pięciu latach.

Wyniki badania przeprowadzonego przez EY oraz ZPL, w ramach którego leasingodawcy wskazali najistotniejsze trendy na rynku (pytanie otwarte, z prośbą o wskazanie trendu)¹



1. Badanie zrealizowane przez EY oraz ZPL.

ESG

Wartości ESG, czyli uwzględnianie kwestii społecznej odpowiedzialności biznesu, ekologicznych i sprzyjających dobremu zarządzaniu, to jedna z największych przemian w branży leasingowej w Polsce i na świecie. Prowadzi ona do tego, że firmy leasingowe i ich klienci coraz częściej **decydują się na**

rozwiązania proekologiczne, etyczne i zrównoważone, co ma wpływ na kształtowanie ofert leasingowych, strategię rozwoju całego sektora oraz działania regulatorów. W ramach ESG można zauważyć kilka kluczowych zmian opisanych poniżej.

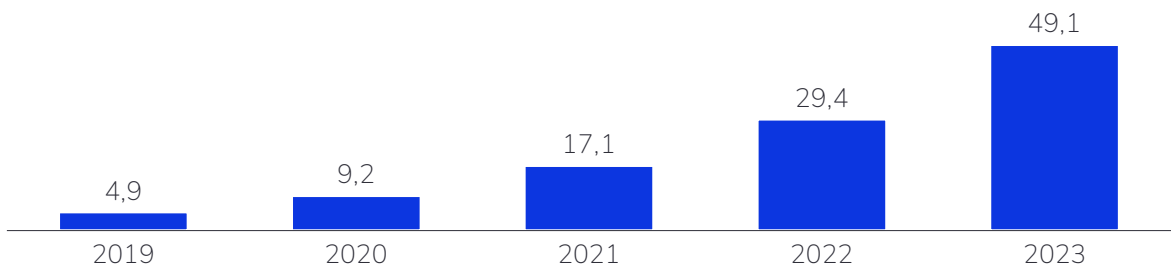
Elektryfikacja aut

Wzrost popularności samochodów elektrycznych i hybrydowych zarówno wśród klientów indywidualnych jak i biznesowych (w tym elektryfikacja całych flot transportowych) jest coraz bardziej widoczny. Pod względem dynamiki rozwoju rynku można mówić aktualnie o boomie (**CAGR w latach 2019 – 2023 na poziomie 78%**). Jednak dalszy rozwój rynku jest blokowany przez braki w odpowiedniej infrastrukturze, takiej jak ładowarki samochodowe, oraz niepewność co do przyszłych cen samochodów elektrycznych. Pomimo rosnącej popularności pojazdów elektrycznych w Polsce, **ich znaczenie wciąż jest ograniczone**, biorąc pod uwagę wszystkie zarejestrowane samochody w kraju.

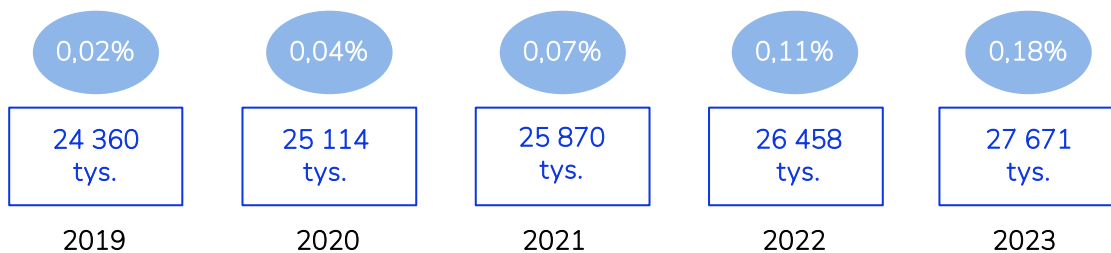
W porównaniu do innych krajów europejskich, liczba zarejestrowanych samochodów elektrycznych w Polsce nadal pozostawia potencjał rozwojowy.

Z danych za rok 2022 wynika, że w Niemczech jest obecnie ponad **1 mln** elektrycznych samochodów, w Wielkiej Brytanii prawie **650 tys.**, a we Francji i Norwegii ponad **600 tys.**¹

Zarejestrowane elektryczne samochody w Polsce (tys. sztuk)²



Udział samochodów elektrycznych we wszystkich zarejestrowanych samochodach osobowych oraz łączna liczba samochodów zarejestrowanych w Polsce³



● Procentowy udział samochodów elektrycznych we wszystkich zarejestrowanych samochodach osobowych

□ Liczba zarejestrowanych samochodów osobowych w Polsce

1. European Automobile Manufacturers' Association (ACEA).

2. Dane Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych, Licznik Elektromobilności, Pojazdy elektryczne w Polsce.

3. Dane GUS.

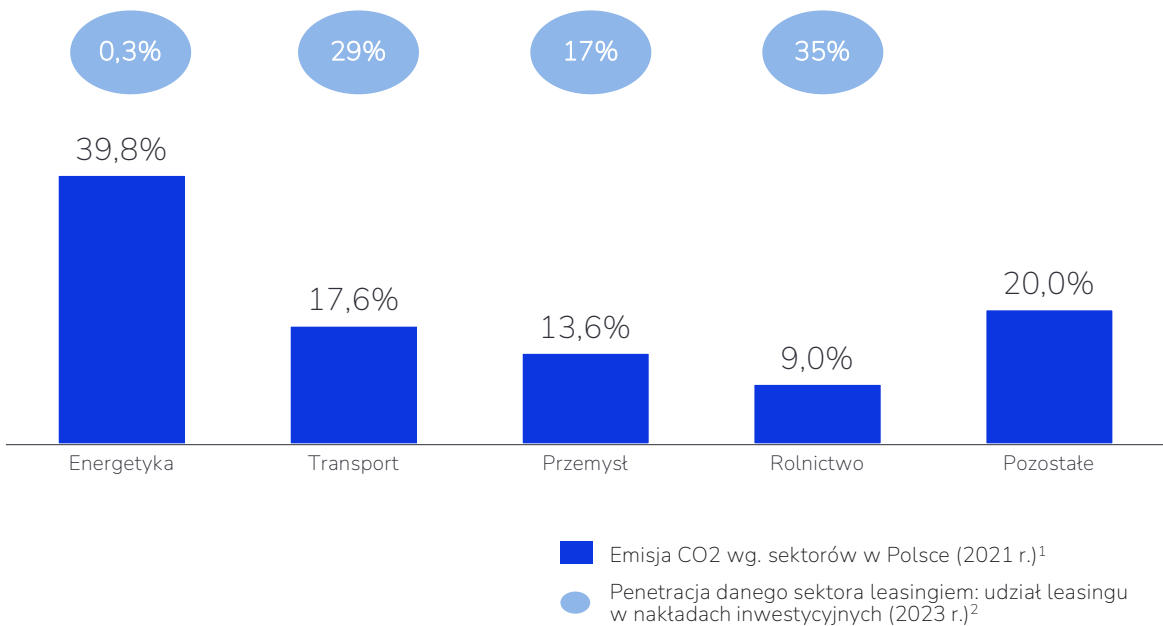
Dekarbonizacja

Wymogi regulacyjne, takie jak Fit for 55 oraz unijny plan transformacji energetycznej REPowerEU, dotyczące dekarbonizacji, będą zachęcać branżę leasingu do optymalizacji portfela finansowanych (oraz posiadanych) aktywów. Ważne będzie zatem monitorowanie emisji generowanych przez posiadane aktywa. Historycznie, od lat leasing finansuje branżę (i aktywa), które odpowiadają za największy odsetek emisji (transport czy produkcja).

Celem na poziomie UE będzie osiągnięcie bezemisyjnego transportu do 2050 r.

Dodatkowo, firmy leasingowe (jak i grupy bankowe) będą wspierały swoich klientów w procesie transformacji energetycznej. Leasing będzie w tych wysiłkach odgrywał kluczową rolę również z perspektywy inwestycji transformacyjnych, wpływających na transformację zarówno bezpośrednio jak i pośrednio.

Emisja CO2 według sektorów w Polsce, 2021¹



Sektory transportu, przemysłu oraz rolnictwa są jednymi z **głównych źródeł emisji CO2 w Polsce**. Są to jednocześnie sektory istotnie spenetrowane leasingiem, które są ważnymi odbiorcami usług firm leasingowych.

Firmy leasingowe powinny być zatem przygotowane w nadchodzących latach do wspierania swoich klientów (zwłaszcza z wyżej wymienionych sektorów) w wysiłkach związanych z dekarbonizacją.

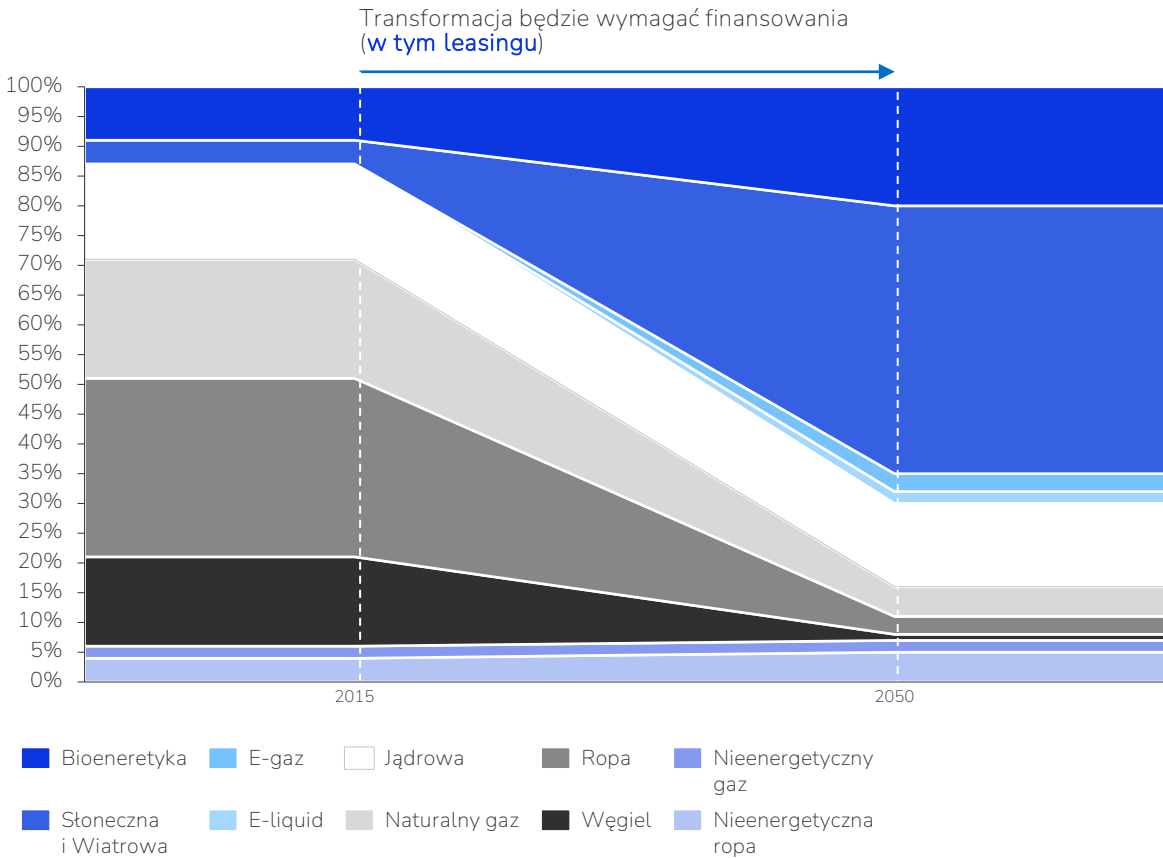
1. US EPA Greenhouse Gas Emissions and Sinks.
 2. Dane GUS.

Transformacja energetyczna

Odchodzenie od paliw kopalnianych na rzecz odnawialnych źródeł energii będzie się odbywać przy dużych nakładach inwestycyjnych na „zieloną” infrastrukturę energetyczną, która będzie wymagała istotnego finansowania (w tym przy udziale leasingu).

Europejski Zielony Ład, którego celem jest osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 r., będzie promować inwestycje w wspomnianą infrastrukturę, **dając firmom leasingowym możliwość finansowania nowego rodzaju aktywów na dużą skalę.**

Prognozowany rozkład źródeł energii w Europie, 2015 – 2050¹



1. Bruegel, EU Energy mix evolution.

Z perspektywy polskiego rynku, już w krótszym horyzoncie czasowym, zakładane są istotne wysiłki w tym zakresie. **Krajowy plan na rzecz energii i klimatu na lata 2021 – 2030 wyznacza następujące cele klimatyczno-energetyczne na 2030 r.:**

- 7% redukcja emisji gazów cieplarnianych w sektorach nieobjętych systemem ETS w porównaniu z poziomem z 2005 r.,
- 21 – 23% udziału OZE w finalnym zużyciu energii brutto, uwzględniając:
 - 14% udziału OZE w transporcie,
 - roczny wzrost udziału OZE w ciepłownictwie i chłodnictwie o 1,1 p.p. średniorocznie.
- wzrost efektywności energetycznej o 23% w porównaniu z prognozami PRIMES2007,
- redukcję udziału węgla w produkcji energii elektrycznej do 56-60%.

Transformacja energetyczna jest i dalej będzie wspierana programami finansowymi, takimi jak fundusze europejskie, Krajowy Plan Odbudowy czy też inicjatywy typu Mój Elektryk. Programy te będą stanowiły silny bodziec inwestycyjny dla gospodarki i **szansę dla firm leasingowych.**

„Rynek leasingu już teraz podlega znacznemu wpływowi czynników **zrównoważonego rozwoju**. Preferencje kontrahentów wyraźnie odchodzą od rozwiązań opartych na konwencjonalnych silnikach spalinowych na korzyść rozwiązań PHEV, HEV, MHEV oraz LPG.

Ponadto, nowe **uwarunkowania regulacyjne oraz trendy rynkowe ESG** dotyczą największych klientów biznesowych oraz ich łańcuchów wartości, tworząc wyzwania i jednocześnie **szanse dla leasingodawców aktywnie partycypujących w zielonej transformacji.**

Wyjście naprzeciw wymaganiom klientów w zakresie **dekarbonizacji floty, zrównoważonej infrastruktury transportowej oraz cyrkularności** ma potencjał kreowania wartości i przewagi biznesowej nad tradycyjnym modelem leasingowym.”

Maciej Ziomek
Partner EY Polska
ESG Due Diligence and Sustainability



Gospodarka obiegu zamkniętego

Na poziomie europejskim podejmowane są działania mające na celu stworzenie **gospodarki obiegu zamkniętego**. Taksonomia ESG przedstawiona przez Komisję Europejską zawiera punkt dotyczący przejścia na gospodarkę obiegu zamkniętego, który podobnie jak dekarbonizacja, będzie elementem dalszej promocji przez instytucje

unijne, a następnie krajowe. Firmy leasingowe, jako wiodący finansujący środki ruchome, mają możliwość z jednej strony przeprowadzić tej transformacji, stając się **ambasadorem zmiany** z korzyścią dla środowiska, a z drugiej - aktualizować swój model biznesowy i wspierać cały cykl życia aktywa.

Przykład działania gospodarki obiegu zamkniętego



Potencjał dla firm leasingowych wynikający z ESG:

- nowe możliwości rynkowe oraz nowy typ aktywów do sfinansowania („zielone” aktywa),
- nowi partnerzy i dostawcy aktywów do sfinansowania (producenci „zielonych” aktywów),
- zwiększenie popytu na „zielone” aktywa, który generować będą programy wsparcia (na poziomie europejskim i krajowym),
- szansa na rozwinięcie nowego biznesu związana z przechodzeniem na gospodarkę obiegu zamkniętego.

Wyzwania dla firm leasingowych związanych z ESG

- potencjalne ryzyko związane z ustalaniem wysokości RV (wartości rezydualnej) nowych „zielonych” aktywów.
- dostosowanie się do przepisów dotyczących dekarbonizacji i konieczność zarządzania aktywami zgodnie z zasadami ESG,
- zbudowanie odpowiednich modeli cenowych.

Zmiana modelu biznesowego (w tym ekosystemy i zarządzanie aktywami)

Ekosystem

Oczekiwania klientów wciąż ewoluują, co znajduje odzwierciedlenie w dążeniu wielu przedsiębiorstw do budowy tzw. ekosystemów zorientowanych na całościową obsługę określonych potrzeb klienta. W ramach takiego ekosystemu oferuje się konsumentowi pełen pakiet usług (już nie tylko finansowanie) wzbogacony o dodatkową wartość (jak np. pomoc w znalezieniu aktywów). Poprawia to doświadczenie klienta i jego lojalność wobec leasingodawcy - z perspektywy klienta całość

usługi realizowana jest przez jednego dostawcę (tzn. firmę leasingową).

Firmy leasingowe w ramach budowanych ekosystemów zaczynają oferować stałe usługi, takie jak finansowanie aktywów oraz pakiety szeregu usług dodatkowych, np. wsparcie w nabyciu aktywów, ubezpieczenie, utrzymanie, zarządzanie oraz zbycie.

Przykład ekosystemu oferowanego przez firmę leasingową



71% przedsiębiorców uważa, że budowa ekosystemów jest kluczowa dla rozwoju sektora leasingowego¹

1. Badanie zrealizowane przez EY i ZPL.

Zarządzanie aktywami

Z wszystkich opisywanych trendów, ten dotyczący przechodzenia rynku w kierunku zarządzania aktywem (wraz z pełną odpowiedzialnością za aktywo), będzie odgrywał kluczową rolę z perspektywy **zmiany filozofii funkcjonowania firm leasingowych oraz zmiany modelu biznesowego**. Nadrzędną zmianą jest fakt, że firma leasingowa **w pełni posiada aktywo**, które wypożycza klientowi (w formie najmu), oferując mu **dotychczasowe usługi** (patrz grafika poniżej). Odbiorcy aktywa daje to elastyczność w zarządzaniu oraz prostotę w postaci jednej umowy, za którą kryje się wiele dodatkowych usług. Firmie leasingowej pozwala

to na **zwiększenie marży** (usługami dodatkowymi), a także zdobywać i lojalizować klientów, wraz z budowaniem platform na zasadzie gospodarki współdzielonej, gdzie jedno aktywo może być współdzielone pomiędzy dwiema lub więcej firmami, czy też być zarządzane przez firmę leasingową przez kilka cykli użytkowania przez różnych odbiorców. W ten sposób dalej można optymalizować cenę i wartość dla użytkownika aktywa przy jednoczesnym zwiększaniu jego utylizacji i okresu życia.

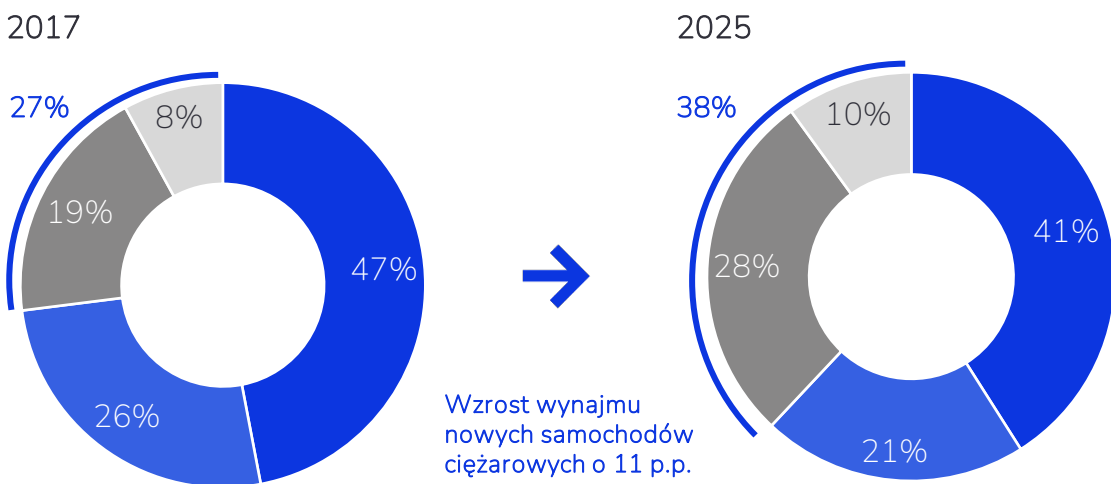
Przykład ilustrujący usługę najmu samochodu



Zarządzanie aktywami

Dotychczas ten trend ten szczególnie zauważalny na rynku wynajmu samochodów ciężarowych dla klientów instytucjonalnych. Z prognoz wynika, że do 2025 r. **wynajem samochodów ciężarowych** (zarówno długoterminowy, jak i krótkoterminowy) **w UE wzrośnie do 38%**, głównie kosztem tradycyjnej formy leasingu.

Wynajem nowych samochodów ciężarowych w Europie (MCV i HCV)¹



■ Leasing finansowy ■ Leasing operacyjny ■ Długoterminowy wynajem ■ Krótkoterminowy wynajem

Ponadto, zmiany w modelach biznesowych firm leasingowych odpowiadają oczekiwaniom w zakresie **gospodarki obiegu zamkniętego**, gdzie to firma leasingowa odpowiedzialna będzie za aktywo od momentu jego zakupu, przez użytkowanie i renowację, aż po utylizację.

Zmiany te będą wspierać rozwiązania z zakresu **telematyki**, umożliwiającej monitorowanie aktywa zdalnie za pomocą spójnych paneli do zarządzania całym flotami, zapewniając szczegółową wiedzę na temat całego zakresu parametrów.

Potencjał dla firm leasingowych wynikający ze zmiany modelu biznesowego:

- nowe szanse na rynku wynikają z możliwości zwiększenia marży poprzez oferowanie dodatkowych usług,
- możliwość zwiększenia dochodów z aktywów poprzez ich częstsze wykorzystanie, jednocześnie oferowanie klientom niższych cen za usługi,
- budowanie lojalności klientów.

Wyzwania dla firm leasingowych związanych ze zmianą modelu biznesowego:

- konieczność zmiany lub dostosowania modelu biznesowego,
- ryzyko związane z zarządzaniem aktywem (w tym przede wszystkim z ustaleniem wysokości wartości rezydualnej aktywa),
- nakłady niezbędne do zbudowania ekosystemu,
- dostosowanie infrastruktury systemowej i technologicznej.

1. Badanie MCV & HCV obejmowało pięć głównych krajów UE w 2017 r.: Wielką Brytanię, Niemcy, Francję, Polskę i Hiszpanię. Liczby obejmują producentów OEM za pośrednictwem powiązanych z nimi dostawców finansowania i niezależnych dostawców.

Digitalizacja

Cyfryzacja procesów

Digitalizacja w sektorze leasingu jest kolejnym trendem, który zmienia i będzie z coraz większą intensywnością zmieniać usługi leasingowe. Firmy leasingowe w ostatnim czasie przeszły drogę **od „pracy na umowie” do kliento-centriczności**, co widoczne jest w trzech obszarach działań firm leasingowych:

- przyspieszeniu procesu pozyskiwania finansowania,
- poprawie jakości obsługi,
- ułatwieniu dostępu do środków leasingu.

Jednocześnie branża stoi przed dużymi zmianami wynikającymi z dwóch trendów: upowszechniania się w sektorze usług **generatywnej sztucznej inteligencji oraz ułatwionej bezpośredniej wymiany danych cyfrowych**. O ile rozwój generatywnej sztucznej inteligencji będzie dotyczył wewnętrznego rozwoju firm leasingowych, o tyle szeroko idąca digitalizacja

w wymianie danych często utożsamiana z **API Economy**, będzie transformować całą branżę.

Łatwiejszy dostęp do danych i informacji może stanowić szansę i skierować branżę w kierunku platform usługowych integrujących obsługę/wynajem środków leasingowych dla klientów, lub też **stanowić ryzyko** sprowadzające leasing do dostawcy finansowania nieposiadającego bezpośredniej relacji z klientem.

Przykładem takiej transformacji może być już wdrażana zmiana w zakresie faktur elektronicznych przez Ministerstwo Finansów, które wprowadza Krajowy System eFaktury. Ta zmiana, w przypadku pozytywnej adopcji, ograniczy punkty styku z klientem firm leasingowych i **zmniejszy potrzebę korzystania z portali samoobsługowych**.

Procesy sprzedaży

W kluczowym procesie sprzedaży usługi finansowej leasingu (pozyskiwania finansowania przez klientów) zaszło najwięcej zmian dzięki upowszechnieniu w branży systemów typu **BPM, przepływu prac, dokumentów i coraz szerszej integracji z systemami informacji gospodarczych**. Dzięki temu procesy przygotowania oferty dla klienta zostały w znaczącej mierze zautomatyzowane. Wszyscy liderzy rynku leasingowego posiadają systemy

klasy BPM. Procesy sprzedaży produktu leasingowego ze względu na swoją złożoną specyfikację (produkt finansowy powiązany z fizycznym przedmiotem, zwykle dostarczanym przez zewnętrznego dostawcę, często podlegający rejestracji), ograniczenia prawne związane z podpisaniem umowy i koniecznością zabezpieczenia, wciąż **mają duży potencjał do usprawnienia poprzez digitalizację**.

„Wyzwaniem dla digitalizacji jest utrzymanie **relacyjności z klientem**. Przeniesienie istotnej części procesu do self-service zmniejsza liczbę interakcji z klientem i zmienia ich charakter. Zachowanie spersonalizowanej relacji, która buduje lojalność oraz bazę pod cross-sell, wymaga wsparcia silnego silnika **CRM analitycznego**.

Silny **self-service** wymaga także wsparcia innych kanałów i ich integracji w jedno spójne doświadczenie klienta (omnichannel). Ma to istotny wpływ na kształtowanie się lejka sprzedażowego.”

Anna Kożuchowska
Partner
EY



Procesy obsługi

W procesach obsługowych standardem dla branży stały się portale samoobsługowe. Niestety, zwykle obsługa umów przez klientów w takich serwisach jest ograniczona do wymiany posiadanych przez leasingodawców informacji, głównie informacji księgowych.

Kierunkiem zmian dla portali lub mobilnych aplikacji samoobsługowych jest pełna zintegrowana informacja o przedmiocie leasingu, umowie oraz usługach dodatkowych.

Spośród 10 największych firm leasingowych wszystkie posiadają portale samoobsługowe.

Inicjatywy sektorowe

Związek Polskiego Leasingu uruchamiając program **Systemu Dokumentów Strukturyzowanych (SDS)** wykorzystuje szansę budowania pozytywnych relacji z klientem poprzez ułatwiony cyfrowy proces zakupu i docelowo rejestracji pojazdów.

Standard wypracowany w ramach SDS do komunikacji z branżą dealerską i dystrybutorami pojazdów powinien być rozszerzany na kontakt z ubezpieczycielami przy zakupie polis do środków leasingu, obsługę szkód, punkty serwisowe przy obsłudze serwisowej lub naprawach, a także systemy kart paliwowych,

sieci ładowarek elektrycznych i systemy opłat drogowych. Docelowo stworzenie standardu komunikacji cyfrowej umożliwi wymianę wszelkich informacji o środku leasingu, jego wykorzystaniu, obsłudze i kosztach użytkowania.

Cyfryzacja branży, która umożliwia integrację tak wielu danych, pozwoli na opracowanie produktów dostosowanych do potrzeb oraz pomoże firmom leasingowym w pozycjonowaniu się jako zaufanego partnera, który wspomaga dodatkowymi informacjami, na przykład w raportowaniu ESG lub przewidywaniu wymiany środka leasingowego przed wystąpieniem awarii.

Sztuczna inteligencja

Mechanizmy generatywnej sztucznej inteligencji pomogą firmom leasingowym w dalszej poprawie efektywności i jakości obsługi klienta.

Automatyzacja procesów

AI pomoże firmom leasingowym w **przyspieszeniu i usprawnieniu wielu procesów**, takich jak **ocena kredytowa, zarządzanie umowami oraz obsługa klientów**.

Może również pełnić funkcję wirtualnych asystentów, wspierając np. analityków kredytowych.

Personalizacja ofert

AI może pomóc firmom leasingowym **w dopasowaniu oferty oraz wyborze przedmiotu leasingu** odpowiednio do potrzeb klientów, wykorzystując analizę danych konsumentów i ogólnej populacji.

Poprawa dokładności przewidywań

AI może wspierać firmy leasingowe w lepszym **przewidywaniu trendów na rynku, szacowaniu wysokości ryzyka oraz identyfikacji potrzeb klientów** w zakresie leasingu.

Poprawa obsługi klienta

AI, szczególnie w postaci chatbotów, może znacznie poprawić obsługę klienta, udzielając **odpowiedzi na pytania i pomagając w rozwiązywaniu problemów 24/7**.

„Digitalizacja w branży leasingowej objawia się poprzez **klientocentryczność działań**: przyspieszenie procesu finansowania, poprawę jakości obsługi i ułatwienie dostępu do środków leasingu. Głównym trendem jest **automatyzacja procesów sprzedaży usług** oraz obsługi klienta (**portale samoobsługowe**).

Generatywna sztuczna inteligencja zaczyna odgrywać kluczową rolę w poprawie efektywności oraz jakości obsługi, umożliwiając personalizację ofert, poprawę dokładności przewidywań i doskonalenie obsługi klienta. Na horyzoncie pojawia się możliwość pełnej wymiany ustrukturyzowanych informacji o przedmiocie leasingu, umowie oraz usługach dodatkowych, co z pewnością pozwoli na przyspieszenie digitalizacji branży leasingu w Polsce.”

Włodzimierz Gołębiowski
Dyrektor
EY-Parthenon



Potencjał dla firm leasingowych wynikające z digitalizacji:

- poprawa doświadczeń klienta,
- zwiększenie efektywności organizacji,
- zdobycie przewagi konkurencyjnej.

Wyzwania dla firm leasingowych związane z digitalizacją:

- dodatkowe nakłady inwestycyjne,
- zwiększona konkurencja ze strony innych ekosystemów.

Innowacje produktowe

Wspomniane wcześniej trendy, wsparte rozwojem mobilności społeczeństwa oraz zmianą kulturową ukierunkowaną na korzystanie z aktywa zamiast posiadania, otworzyły nowe możliwości przed sektorem leasingu w postaci wielu innowacyjnych produktów.

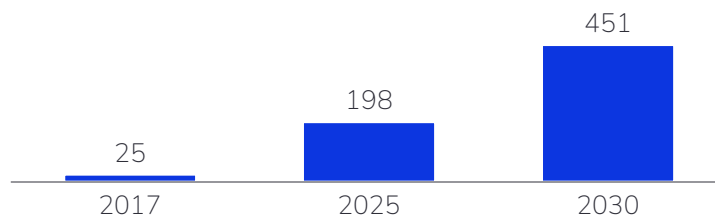
Produkty takie jak **Mobility-as-a-Service czy subskrypcje na środki transportu** aktualnie dynamicznie się rozwijają. Choć na ten moment nie będą one najprawdopodobniej rewolucjonizować rynku, mają duży potencjał rozwojowy.

Mobility-as-a-Service

„Mobilność jako usługa” (Mobility-as-a-Service, MaaS) to model transportowy łączący różne środki transportu w jedną platformę. Użytkownicy mogą korzystać z autobusów, rowerów miejskich czy car-sharingu poprzez jedną aplikację. Celem **MaaS** jest **ułatwienie dostępu do różnych opcji transportowych** i **usprawnienie mobilności miejskiej**.

Platforma umożliwia planowanie podróży, rezerwację biletów i dokonywanie płatności za usługi transportowe. MaaS zmienia sposób podróżowania, zachęcając do korzystania z ekologicznych środków transportu oraz współdzielenia pojazdów.

Wielkość rynku Mobility-as-a-Service w UE, mld USD¹



Na poziomie europejskim przewidywany jest znaczący wzrost popularności rozwiązań typu MaaS, co stworzy do 2030 r. duży rynek do zagospodarowania.

Product-as-a-Service

„**Produkt jako usługa**” (Product-as-a-Service, PaaS) to model biznesowy, w którym klienci płacą za korzystanie z produktu jako usługi zamiast jego posiadania. W ramach PaaS klient **nie kupuje fizycznie produktu, ale płaci za jego użytkowanie** przez określony czas lub na podstawie określonych parametrów.

Potencjał dla firm leasingowych wynikający z innowacji produktowych:

- zwiększenie marży na aktywie,
- zwiększenie elastyczności dla klientów,
- wdrożenie nowych usług i produktów.

Wyzwania dla firm leasingowych związanych z innowacjami produktowymi:

- ryzyko w zakresie rentowności wyżej wspomnianych form biznesowych,
- zarządzanie aktywem oraz wyznaczenie jego wartości rezydualnej (RV) po okresie najmu.

1. Dane Statista.

Pomimo efektownego wzrostu na przestrzeni ostatnich dekad przed polskim sektorem stoją pewne bariery i ryzyka

Badanie przeprowadzone wśród firm leasingowych stanowiło wkład do analizy wyzwań i perspektyw sektora na nadchodzące lata. **Badanie bazowało na trzech głównych obszarach: przyszłych trendach, obecnych barierach rozwoju oraz aktualnym stanie sektora.**

Najważniejsze bariery oraz ryzyka wskazane przez sektor leasingowy w ramach badania

1. Największą barierą wskazywaną przez rynek są **bariery regulacyjne**, które uniemożliwiają **pełną digitalizację procesu sprzedaży** (rejestracja auta w urzędzie czy też wymóg podpisu kwalifikowanego przy zawieraniu umów leasingowych na odległość, będący konsekwencją wymogu kodeksowego).
2. **Bariery prawne**, w takie jak ograniczenia w korzystaniu z dotacji przy finansowaniu inwestycji leasingiem, ustawy konsumenckiej czy też niejednoznaczne podejście do kwalifikacji aktywów (brak precyzyjnej standaryzacji).
3. Brak pełnego zrozumienia przez klientów charakterystyki leasingu, zwłaszcza w porównaniu z alternatywnymi formami finansowania, takimi jak np. kredyt.

„**Digitalizacja i zmiany technologiczne.** Rozwój technologii cyfrowych, takich jak sztuczna inteligencja, Internet rzeczy (IoT) czy mobilność elektryczna, stawia przed branżą leasingową wyzwania w zakresie adaptacji do nowych rozwiązań zarządzania flotą i oferowania innowacyjnych usług.

Zmiana preferencji konsumentów. Obserwujemy przesunięcie w kierunku elastycznych modeli wynajmu i abonamentów zamiast tradycyjnego posiadania pojazdów. Branża leasingowa musi dostosować swoje oferty, aby spełnić oczekiwania coraz bardziej wymagających klientów.

Transformacja modeli biznesowych. Przejście od tradycyjnego finansowania aktywów do podejścia opartego na zarządzaniu aktywami stwarza nowe możliwości, ale również wymaga od branży leasingowej dostarczania kompleksowych usług związanych z obsługą floty pojazdów”.

Artur Nowicki
co-CEO
Halo Rental System



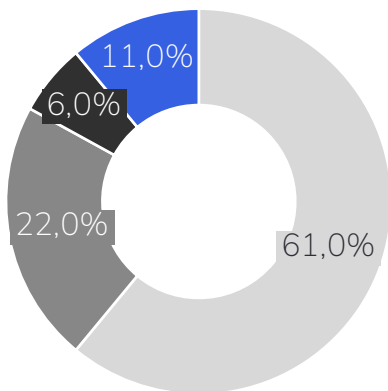
Rynek przechodzi znaczącą transformację, która daje nowe szanse rozwoju

Przedstawiciele firm leasingowych widzą najbliższą przyszłość pod znakiem **transformacji energetycznej**, wspartej środkami z KPO. Motorem napędowym rynku będzie również większa popularność samochodów elektrycznych oraz **digitalizacja usług**.

Najważniejsze szanse wskazane przez przedstawicieli firm leasingowych

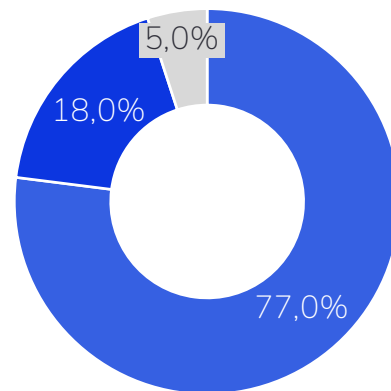
1. Korzyści związane z zaangażowaniem w **przejście na bardziej ekologiczne źródła energii i zielone inwestycje**, szczególnie że zmiany te będą wspierane przez fundusze z Krajowego Planu Odbudowy.
2. **Digitalizacja i automatyzacja procesów** w ramach działalności front-office i back-office.
3. **Elektromobilność** związana ze zmieniającymi się trendami w motoryzacji, w przypadku zarówno samochodów, jak i całego ekosystemu (np. ładowarki oraz magazyny energii).

Jak oceniają Państwo otoczenie regulacyjne dotyczące sektora leasingu?








neutralnie
 bardzo negatywnie
 negatywnie
 dobrze

Jak oceniają Państwo koniunkturę w sektorze leasingu w perspektywie następnych 5 lat?

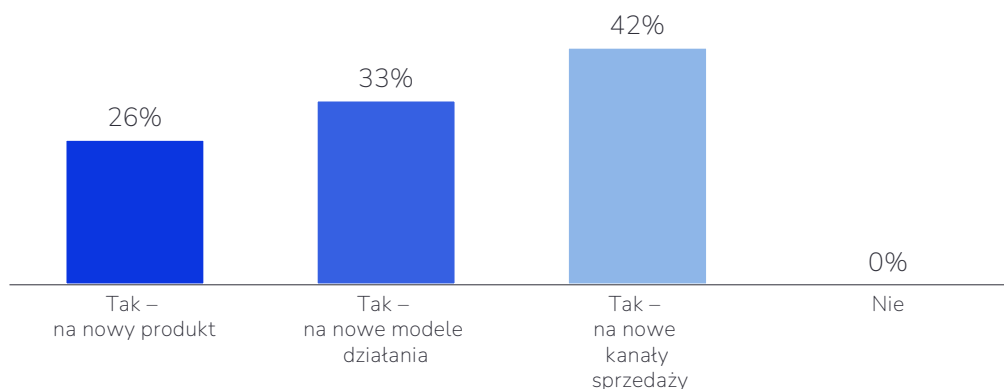


bardzo dobrze
 dobrze
 neutralnie

Aktywa, których finansowanie w ciągu najbliższych kilku lat w znaczący sposób wzrośnie
(pytanie otwarte, wskazanie trzech najważniejszych aktywów, poniżej częstość wskazań):

Zielone aktywa		34%
Samochody elektryczne		24%
Transport		18%
Elektronika		13%
Maszyny produkcyjne i budowlane		11%

Czy na polskim rynku leasingu jest miejsce na nowe obszary biznesowe?
(pytanie wielokrotnego wyboru)



Badanie wskazuje, że firmy leasingowe pozytywnie postrzegają szanse na rozwój nowych obszarów biznesowych na rynku leasingowym. **Sektor leasingowy jest postrzegany jako obszar o dużym potencjale rozwojowym**, zarówno z perspektywy nowych produktów, nowych modeli biznesowych, jak i nowych kanałów sprzedaży.

7.

Leasing do 2030 r. – przyszłość sektora w Polsce

Ewolucja firm leasingowych od zwykłych podmiotów finansujących aktywa do podmiotów umożliwiających producentom przejście na modele „**Product-as-a-Service**” może stać się kluczowym trendem w nadchodzących latach.

Producenci zmagają się dziś z wyzwaniami związanymi z ESG, dostępnością surowców i zmieniającymi się oczekiwaniami klientów. Aby temu zaradzić, firmy leasingowe muszą ściśle współpracować z producentami i dostawcami sprzętu w celu **opracowania modeli**, w których wykorzystanie aktywów jest ważniejsze niż ich własność. Jednocześnie producenci będą musieli przeprojektowywać produkty pod **kątem wielokrotnej renowacji i utylizacji**, a nie jednorazowej sprzedaży.

Dzięki podejściu opartemu na **gospodarce o obiegu zamkniętym** firmy leasingowe mogą ułatwić komercyjną „odsprzedaż” aktywów za pomocą modeli „**produkt jako usługa**”, zapewniając długotrwały obieg sprzętu biznesowego. To nie tylko minimalizuje wpływ na środowisko poprzez zmniejszenie zapotrzebowania na surowce, ale także zwiększa stabilność usług dla klientów końcowych i zapewnia przewidywalność sprzedaży i produkcji dla producentów.

W miarę jak rozwija się ta transformacyjna wizja, w której produkty są sprzedawane jako usługi, a **zasady zrównoważonego projektowania zintegrowane z modelami biznesowymi**, należy zadać sobie pytanie: czy ta koncepcja jest tylko wizją, czy też już nabiera kształtu?



Rafał Piskorski
Country Manager
BNP Paribas Leasing Solutions Polska

W 2030 r. rynek leasingu będzie funkcjonował zauważalnie inaczej, zwłaszcza z perspektywy finansowanych aktywów oraz roli firm leasingowych

W ciągu nadchodzących lat rynek leasingu w Polsce przejdzie dużą transformację. Zmienia się struktura przedmiotów, które będą finansowane przez firmy leasingowe oraz metody świadczenia usług. Firmy leasingowe będą działały inaczej niż obecnie, finansując inne aktywa, dostarczając inną wartość, ale najprawdopodobniej dla podobnej grupy odbiorców. Poniżej prezentujemy prawdopodobny stan rynku w 2030 r. z trzech perspektyw.

Aktywów



Leasingodawcy



Leasingobiorcy



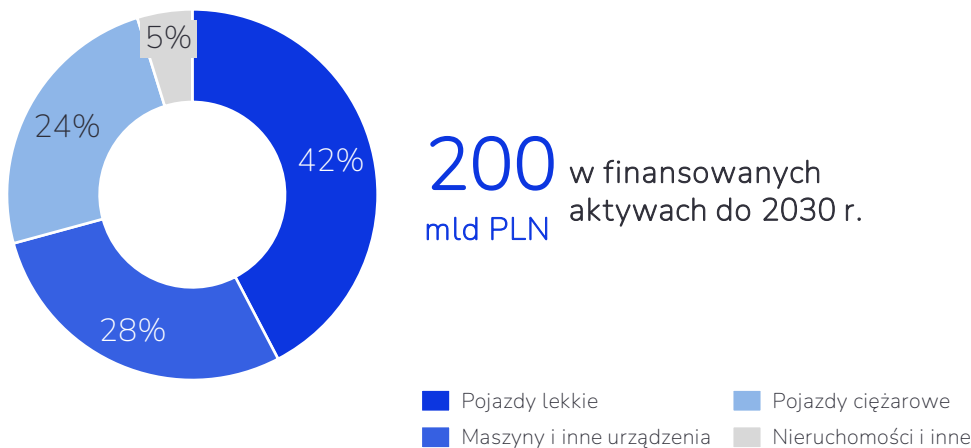
W ciągu najbliższych siedmiu lat można oczekiwać podwojenia się rynku oraz istotnego wzrostu udziałów „zielonych aktywów”

Aktywa

1. Wielkość finansowanych aktywów - konsekwentny wzrost

Jeśli aktualne trendy dotyczące wzrostu wielkości finansowanych aktywów zostaną utrzymane, to w warunkach rozwijającej się gospodarki można się spodziewać, że w 2030 r. rynek będzie finansować rocznie aktywa o wartości 170 – 200 mld PLN.

Finansowane aktywa w 2030 r.



2. Struktura aktywów - stabilnie na poziomie makro, krocząca rewolucja na poziomie mikro

Biorąc pod uwagę aktualne trendy, ogólna struktura finansowanych aktywów ani ich makro podział (pojazdy lekkie, pojazdy ciężarowe, maszyny i inne urządzenia oraz nieruchomości), nie powinny ulec znaczącej zmianie do 2030 r.

Inaczej jednak wygląda sytuacja w poszczególnych grupach aktywów. Trendy związane z ESG, przejściem na samochody elektryczne i z transformacją energetyczną spowodują znaczną zmianę rodzajów finansowanych pojazdów lekkich, ciężarowych i maszyn. W 2020 r. zarejestrowano **9 213 samochodów elektrycznych w Polsce, podczas gdy w 2023 r. - już 49 139** (wzrost o 433% w zaledwie trzy lata)¹. Chociaż utrzymanie tej dynamiki wydaje się niemożliwe, to rodzaj finansowanych aktywów przez firmy leasingowe na pewno ulegnie transformacji.

Podobnej transformacji należy oczekiwać w pozostałych obszarach jak maszyny, urządzenia czy pojazdy ciężarowe. Trend ten wzmocnią będą zachęty (jak i restrykcje) regulacyjne, programy wspierające transformację energetyczną oraz zmiana przyzwyczajeń konsumentów.

Trend ten będzie miał istotny wpływ na:

- **modele RV**, które będzie trzeba dostosować do rzeczywistości pojazdów elektrycznych i innych, które mogą pojawić się w tym okresie.
- potencjalną selekcję **nowych partnerów biznesowych „zielonych aktywów”** (pojazdów elektrycznych, farm wiatrowych itp.).

1. Licznik elektromobilności - PSPA - Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych

Duże, zwinne, zdigitalizowane firmy leasingowe, które budują ekosystemy klientowskie i skutecznie odpowiadają na wyzwania związane z ESG, będą utrzymywały swoje istotne udziały rynkowe

Leasingodawca

1. Udziały największych firm leasingowych

W latach 2018 – 2022 udział rynkowy 10 firm z największymi przychodami operacyjnymi zwiększył się o prawie 10 pp. (z 55% do 64%). Najprawdopodobniej do 2030 r. utrzyma się nowa struktura rynku z większym udziałem największych firm w sektorze, chociaż nie można wykluczyć pojawienia się na rynku tzw. „challengerów”, wprowadzających w sposób rewolucyjny nowe usługi i produkty dla klientów przy wykorzystaniu nowych technologii.

2. Zmieniająca się rola firm leasingowych - „od finansowania do zarządzania aktywami”

Ważną zmianą wyłaniającą się z aktualnej dynamiki rynku i bieżących trendów jest postępująca ewolucja roli firm leasingowych w kierunku oferowania kompleksowego zarządzania aktywem (już nie tylko finansowania). Firmy leasingowe w 2030 r. będą znacznie bardziej aktywnie niż obecnie oferować:

- pełen ekosystem usług: od dostarczenia aktywa, przez jego finansowanie, utrzymanie, wachlarz usług dodatkowych, po zbycie,
 - pełen pakiet usług podstawowych oraz dodatkowych dostarczanych w ramach jednej opłaty za najem aktywa, zamiast standardowej opłaty za leasing,
 - utrzymanie oraz odpowiedzialność za stan aktywa, bazujące na rozwiązaniach systemów telematyki,
 - elastyczność w doborze aktywa, raty oraz czasu najmu.
-

3. Digitalizacja będzie postępować

W 2030 r. istotna część konkurencji przeniesie się do kanału online, co może prowadzić do ograniczenia kanału dealerskiego oraz wzrostu znaczenia self-service.

W zakresie back office należy się spodziewać znacznej automatyzacji (w tym np. automatycznych decyzji o udzieleniu leasingu, automatycznego przygotowania umów itp.).

Firmy leasingowe będą w dużo większym zakresie gromadzić dane o aktywach, sposobach ich użytkowania i zachowaniach klienta, dążąc do optymalizacji i personalizacji oferty dla swoich klientów.

4. Firma leasingowa jako ambasador ESG

Poza koniecznością dostosowania się do wymogów i trendów związanych z ESG, firmy leasingowe będą aktywnie wspierać transformacje w tym obszarze.

Wykorzystując rozwiązania analityczne firmy leasingowe będą wspierać klientów w optymalizacji i raportowaniu ich śladu węglowego. Jako firmy skupiające się na zarządzaniu aktywami będą aktywnie wspierać gospodarkę o obiegu zamkniętym (ang. circular economy).

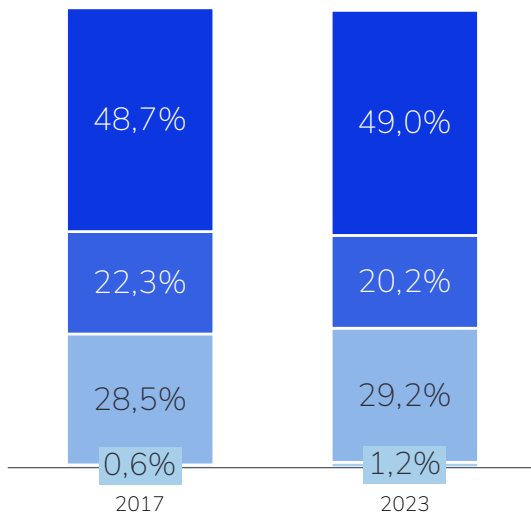
Rosnąca świadomość i rozwój modeli szacowania śladu węglowego będą prowadzić do zmiany modeli ryzyka i modeli cenowych.

Badanie EY Future Consumer Index wskazuje, że klienci, zarówno indywidualni, jak i biznesowi, będą oczekiwać dalszego postępu w zakresie: cyfryzacji, personalizacji, odpowiedniości w zakresie zrównoważonego rozwoju, rosnącej transparentności, upraszczania usług oraz efektywności kosztowej

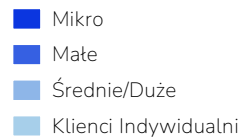
Leasingobiorca

1. Leasing (oraz najem) wyborem MŚP

Struktura odbiorców usług leasingowych i pożyczkowych¹



W poprzednich latach struktura odbiorców usług leasingowych nie ulegała istotnym zmianom. Mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa odpowiadają za zdecydowaną większość rynku i należy przypuszczać, że w perspektywie kolejnych sześciu lat ta struktura istotnie się nie zmieni, chociaż należy oczekiwać wzrostu udziału kategorii klientów indywidualnych.



2. Zmiany w oczekiwaniach klienta będą kształtować ofertę oraz sposób funkcjonowania sektora

- **Cyfryzacja** - klienci oczekują coraz większej liczby usług online, co oznacza, że firmy leasingowe będą musiały przejść cyfrową transformację. Może to obejmować oferowanie online wniosków o leasing, cyfrowych formularzy umów, czy wirtualnych punktów sprzedaży.
- **Personalizacja** - oczekiwania wobec coraz bardziej zindywidualizowanych ofert będą przekładać się na dążenie firm leasingowych do większej elastyczności i dostosowywania swoich warunków do indywidualnych potrzeb klienta.
- **Zrównoważony rozwój** - klienci są coraz bardziej świadomi kwestii ekologicznych i klimatycznych, co oznacza, że mogą zwracać większą uwagę na aspekty ESG ofert leasingowych. Firmy leasingowe mogą zacząć promować i oferować więcej produktów przyjaznych dla środowiska.
- **Transparentność** - klienci oczekują pełnej przejrzystości od firm, z którymi prowadzą interesy. W kontekście branży leasingowej oznacza to jasne i zrozumiałe warunki umów, przejrzystość kosztów i opłat, a także klarowne informacje dotyczące procesu zwrotu pojazdu oraz ewentualnych należności z tym związanych.
- **Upraszczenie usług** - kolejna ważna zmiana oczekiwana przez konsumentów. Klienci coraz bardziej cenią sobie prostotę i wygodę, co w praktyce oznacza m.in. łatwo dostępne i zrozumiałe informacje o usługach, uproszczone procedury aplikacyjne oraz możliwość szybkiego i bezproblemowego zarządzania swoim leasingiem online. Przejrzystość i uproszczenie usług będzie miało coraz większe znaczenie dla budowania zaufania i satysfakcji klienta.
- **Efektywność kosztowa** - wzrostowi oczekiwań dotyczących jakości usług niekoniecznie musi wiązać się akceptacją dla wyższych kosztów. Zwinność, skala i efektywność operacyjna firm leasingowych będzie decydować o ich pozycji względem konkurencji.

1. Dane ZPL.

8.

Wnioski i rekomendacje

Bezpieczeństwo prowadzenia biznesu to fundament sukcesu każdej działalności gospodarczej. Dobrze zaplanowany, **zautomatyzowany proces weryfikacji i oceny klienta pozwala przyspieszyć procesy decyzyjne.**

Bardzo ważnym jego elementem jest **wykorzystywanie informacji na temat wiarygodności płatniczej i kredytowej klientów**, pochodzącej z różnych segmentów rynku instytucji finansowych.

Dzięki współpracy z Grupą BIK, firmy leasingowe mogą precyzyjniej oceniać ryzyko kredytowe swojego klienta oraz lepiej różnicować ofertę w zależności od poziomu ryzyka.

Jednocześnie **klienci firm leasingowych będą mogli szybciej otrzymać decyzję kredytową, tym samym poprawiając swoje doświadczenia z firmami leasingowymi.**



Maciej Duszczyk

Dyrektor Współpracy z Instytucjami Finansowymi
BIK S.A.



Podsumowując: leasingodawca, regulator oraz leasingobiorca będą musieli się dostosować do opisanych w raporcie zmian

Do nowego rynku, który wyłania się na bazie opisanych w raporcie trendów i perspektywy na rok 2030, każda z grup interesariuszy obecnych na rynku będzie musiała zaadaptować się we właściwy dla siebie sposób. Jakie kroki powinna podjąć?

Leasingodawca

Usługodawcy na rynku, włączając w to zarówno firmy bankowe jak i producenckie, flotowe oraz niezależne

Regulator

Stanowiący prawo w zakresie usługi leasingu

Leasingobiorca

Klienci (detaliczni oraz biznesowi) firm leasingowych

Leasingodawca

Z perspektywy leasingodawcy istnieje co najmniej kilka elementów, które powinny być zidentyfikowane i uwzględnione w **strategii jako kluczowe**, w tym przede wszystkim:

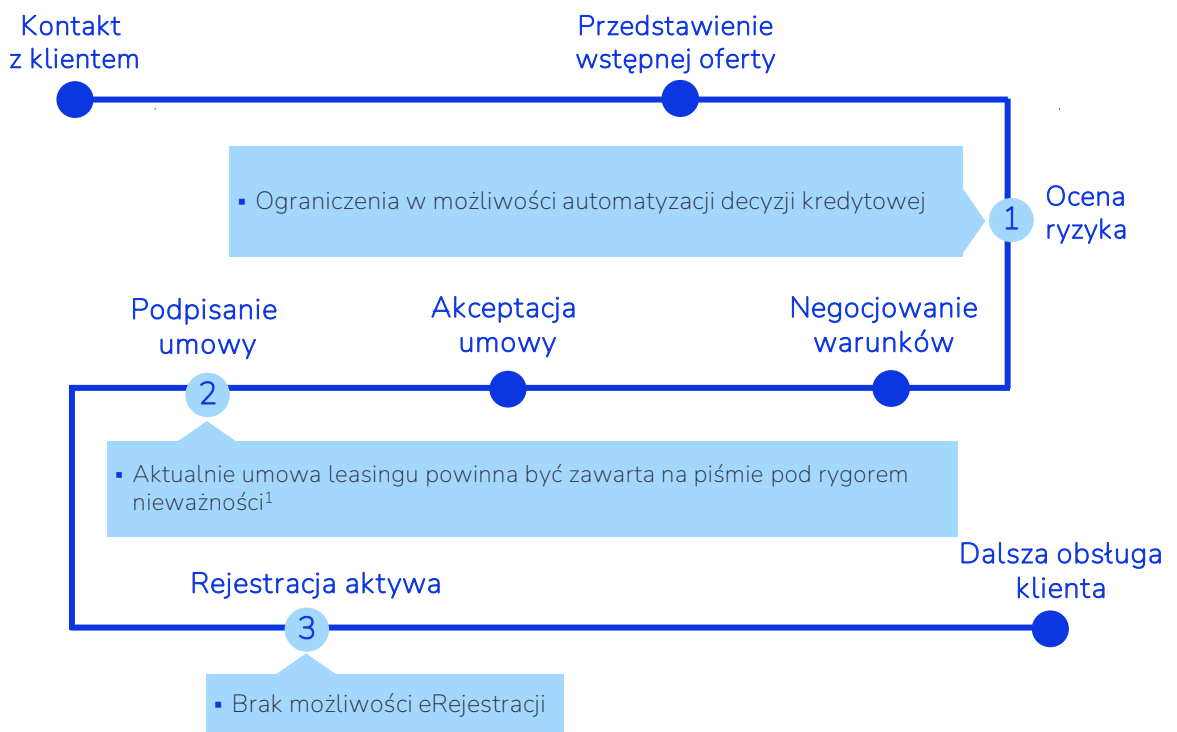
- tworzenie **ekosystemów usługowych** dla klienta oraz przejście biznesu leasingowego w kierunku **kompleksowego zarządzania aktywem** będą definiować rynek w przyszłości, w związku z tym każda firma leasingowa powinna realizować to podejście w jakiejś formie - budować taki ekosystem, integrować lub przynajmniej uczestniczyć w formie dostawy finansowania,
- ESG zmieni rynek, w związku z czym leasingodawcy powinni uwzględnić ten element w swojej strategii działania z perspektywy:
 - **zmiany portfolio aktywów** na bardziej „zielone” (elektryczne samochody, zielona energia itp.),
 - **dekarbonizacji portfela** oraz aktywnego zarządzania generowaną przez portfel emisją CO2,
 - **nowych partnerów** biznesowych (dostawców „zielonych” aktywów),
 - opracowania i doskonalenia modeli **RV dla nowych „zielonych” aktywów**,
 - **gospodarki obiegu zamkniętego**, która będzie wymuszać na firmach zarządzanie aktywami zgodnie z ideą obiegu zamkniętego.
- rozbudowywanie **zdolności cyfrowych** (zarówno procesy front-office, jak i back-office) w taki sposób, aby dostarczyć wartość dla klienta oraz utrzymać swoją konkurencyjność. Firma leasingowa powinna być gotowa na klientów „w pełni cyfrowych”,
- przygotowanie organizacji na **programy wsparcia**, takie jak KPO czy programy unijne,
- aktualny sentyment rynku wskazuje, że branża będzie nadal rosła, dlatego firmy leasingowe powinny być w stanie **zwiększać skalę działalności, w tym dywersyfikować źródła finansowania**, aby skorzystać z tego wzrostu,
- **rozwój nowych innowacyjnych produktów** (jak Mobility-as-a-Service czy carsharing) powinien być regularnie monitorowany z perspektywy wartości dla klienta, profilu rentowności oraz utrzymania konkurencyjności.

Regulator

W pełni cyfrowa ścieżka klienta dla produktów leasingowych nie jest aktualnie możliwa ze względu na istniejące bariery prawne.

Formalności związane z procesem sprzedaży i obsługi klienta mogłyby zostać wykonane zdalnie, co przyczyniłoby się do większej efektywności i elastyczności całego procesu. **Aby to osiągnąć, konieczne jest wprowadzenie zmian w obowiązujących przepisach.** Poniżej przedstawiamy zidentyfikowane bariery wraz z propozycją zmian regulacyjnych.

Aktualna ścieżka klienta wraz ze wskazaniem istniejących barier regulacyjnych (przykład usługi leasingu samochodu)



- Proces możliwy do realizacji zdalnie
- Zidentyfikowane przeszkody regulacyjne w zbudowaniu cyfrowej ścieżki klienta

1. Art. 709 ze zn. 2 Kodeksu cywilnego.

Proponowane zmiany mające na celu umożliwienie klientom firm leasingowych w pełni cyfrową ścieżkę obsługi (postulatu Związku Polskiego Leasingu):

1.
 - rozszerzenie o firmy leasingowe i faktoringowe kręgu podmiotów korzystających z baz Biura Informacji Kredytowej przy badaniu zdolności kredytowej klientów i analizie ryzyka kredytowego,
2.
 - rozszerzenie kręgu podmiotów uprawnionych do podejmowania decyzji o zdolności kredytowej na podstawie automatycznie przetwarzanych i profilowanych danych osobowych,
3.
 - zapewnienie sprawnego funkcjonowania platformy antyfraudowej poprzez rozszerzenie art. 106e Prawa bankowego,
4.
 - zmiana art. 709 ze zn. 2 , 709 ze zn. 11 i 709 ze zn. 13 k.c. **dopuszczająca formę dokumentową** w wypadku zawierania i zmiany umowy leasingu, która umożliwi zawarcie umowy np. z wykorzystaniem maila czy sms¹,
5.
 - umożliwienie e-Rejestracji pojazdów poprzez zmianę art. 73c ust. 3 prawa o ruchu drogowym.

Sektor leasingowy jest gotowy do pełnej implementacji zdigitalizowanego procesu od strony technologicznej, co zostało udowodnione przez program Mój Elektryk. Leasingodawcy oczekują zmiany ze strony regulatora, ponieważ ta zmiana nie tylko pobudzi rynek leasingu, ale przede wszystkim poprawi doświadczenia klienta podczas kontaktu z branżą.

1. Zmiany przewidziane są w rządowym projekcie ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu ulepszenia środowiska prawnego i instytucjonalnego dla przedsiębiorców („Projekt rządowy”) oraz sejmowym projekcie ustawy o ograniczeniu biurokracji i barier prawnych („Projekt sejmowy”).

Leasingobiorca

Aktualne trendy wskazują na to, że:

- największym beneficjentem zmian na rynku leasingu będą leasingobiorcy oraz użytkownicy najmu, którzy będą mieli większą możliwość wyboru produktów i sposobu korzystania - od leasingu po najem, i to w różnych konfiguracjach, najprawdopodobniej w sposób bardziej elastyczny,
 - w ramach budowanych ekosystemów poruszanie się klienta po świecie leasingu i najmu będzie dużo wygodniejsze i prostsze, szeroki pakiet usług dla klienta będzie dostępny w ramach jednej stałej raty (np. samochód, koszty finansowania, serwis, ubezpieczenie i inne usługi będą dostępne w jednej racie i realizowane z perspektywy klienta przez jeden podmiot),
 - na popularności zyskają kanały cyfrowe wraz z opcją samoobsługi, co umożliwi klientowi realizację usług bez wychodzenia z domu,
 - tworzone ekosystemy, przy realizacji efektu skali oraz przy wykorzystaniu założeń shared economy dadzą potencjalnie niższe koszty dla klienta końcowego (zwłaszcza korporacyjnego).
-

9. Słownik pojęć

- **Bankowe spółki leasingowe** - spółka leasingowa należąca do grupy kapitałowej banku.
- **Spółki leasingowe z grupy producentów** - spółka leasingowa powiązana z producentem środka trwałego, przeważnie samochodów lub maszyn.
- **Spółki leasingowe działające w ramach grupy zarządzającej flotą** - spółki specjalizujące się w usługach zarządzania flotą pojazdów, które jednocześnie świadczą usługi leasingowe (w formie bezpośredniej lub w ramach dedykowanej spółki).
- **Niezależne firmy leasingowe** - przedsiębiorstwa, które nie są powiązane z żadnym producentem, żadną grupą bankową ani flotową.
- **CAGR** - skumulowany roczny wskaźnik wzrostu. Wskaźnik wykorzystywany do obliczeń średniego rocznego wzrostu pewnej wielkości w badanym okresie.
- **Leasing operacyjny** - rodzaj umowy leasingowej, która zakłada przekazanie przez leasingodawcę praw do wykorzystywania określonego składnika majątku trwałego do leasingobiorcy w zamian za regularne opłaty. W ramach tego modelu leasingobiorca nie staje się właścicielem aktywów, lecz zdobywa prawo do ich użytkowania. W kontekście podatkowym firma leasingowa rozlicza koszt amortyzacji, zaś leasingobiorca uwzględnia w kosztach uzyskania przychodu takie elementy jak: opłatę wstępną, raty leasingowe, koszty związane z eksploatacją środka trwałego, a także dodatkowe wydatki związane z korzystaniem z aktywów. Kwotę wykupu po zakończeniu umowy również można wliczyć w koszty uzyskania przychodu.
- **Leasing finansowy** - forma umowy leasingowej, która umożliwia leasingobiorcy korzystanie z wybranego przez siebie środka trwałego, udostępnionego przez leasingodawcę, przez określony czas w zamian za regularne opłaty. Po zawarciu umowy leasingowej przedmiot stanowi własność leasingodawcy, a jego wartość jest zapisywana w rejestrze środków trwałych leasingobiorcy. Umożliwia to korzystającemu dokonywanie odpisów amortyzacyjnych leasingowanego przedmiotu. Leasingobiorca ma zagwarantowane przeniesienie prawa własności przedmiotu po zakończeniu umowy leasingowej. Dla celów ustalenia kosztów uzyskania przychodu leasingobiorca może uwzględnić następujące elementy: koszty eksploatacji, część odsetkową każdej wypłaconej raty leasingowej, a także koszty odpisów amortyzacyjnych. Z perspektywy prawa podatku VAT leasing finansowy jest postrzegany jako dostawa towarów.
- **MŚP** - małe i średnie przedsiębiorstwa (na potrzeby raportu pojęcie to uwzględnia również mikro firmy).
- **ESG** - skrót oznaczający czynniki, w oparciu o które tworzone są ratingi i oceny pozafinansowe przedsiębiorstw, państw i innych organizacji. Składają się one z 3 elementów: E - Środowisko (z ang. environmental), S - Społeczna odpowiedzialność (z ang. social responsibility) i G - Ład korporacyjny (z ang. corporate governance).
- **Bieżąca wartość aktywów będących w użytkowaniu tzn. „outstanding”** - bieżąca wartość bilansowa aktywów będących w użytkowaniu. Jest to kwota, którą klient leasingu jest jeszcze zobowiązany zapłacić w ramach swojego kontraktu leasingowego. Wartość outstanding uwzględnia zarówno główną kwotę długu, jak i naliczone odsetki.
- **Wartość nowych sfinansowanych aktywów** - całkowita wartość nowych umów leasingowych w określonym czasie. Inwestycje te obejmują zakup nowych aktywów, które są następnie wynajmowane klientom, a także ponowne finansowanie istniejących aktywów.

Autorzy raportu



Łukasz Sikora
Partner, EY-Parthenon
lukasz.sikora@parthenon.ey.com
+48 519 511 522



Anna Kożuchowska
Partner, EY
anna.kozuchowska@pl.ey.com
+48 502 184 892



Jakub Papierski
Senior Advisor, EY-Parthenon
jakub.papierski@parthenon.ey.com
+48 797 971 963



Włodzimierz Gołębiowski
Dyrektor, EY-Parthenon
wlodzimierz.golebiowski@parthenon.ey.com
+48 573 809 665



Paweł Salamon
Menedżer, EY-Parthenon
pawel.salamon@parthenon.ey.com
+48 572 002 895

Współautorzy raportu

Monika Constant

Prezes Zarządu
Związek Polskiego Leasingu

Andrzej Sugajski

Dyrektor ds. współpracy z partnerami zewnętrznymi
Związek Polskiego Leasingu, PKO Leasing

Marcin Nieplowicz

Główny ekonomista
EFL SA

Joanna Pruchnik

Specjalista ds. analiz rynkowych
EFL SA

Tomasz Dywel

Kierownik Biura ds. controllingu i raportowania
Santander Leasing

Podziękowania

Dziękujemy wszystkim licznym przedstawicielom branży leasingowej, w tym w szczególności przedstawicielom Rady ZPL, członkom zarządów i rad nadzorczych spółek leasingowych, którzy przyczynili się do powstania raportu w ramach przeprowadzonego badania, konsultacji oraz przekazywanych uwag w trakcie przygotowywania raportu.

Dziękujemy również wszystkim innym osobom, które przyczyniły się do powstania raportu, w tym w szczególności zespołom konsultantów EY oraz pracownikom i współpracownikom ZPL.