

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA



29 kwietnia - 12 maja 2016 r.

Z bankiem, czy bez banku?

Dostęp do oferty przedsiębiorstw leasingowych jest dziś bez wątpienia łatwiejszy niż kiedykolwiek, co stanowi o jej atrakcyjności. Jednak wybór właściwej dla nas firmy wcale nie jest prosty. Dlatego nie obawiajmy się skorzystać z wiedzy eksperta.



Robert Bieńkowski

Choć dla ponad 70 proc. firm z segmentu mikro i MSP powodem sięgania po leasing są korzystne warunki finansowania (korzystniejsze niż kredyt), to nie jest to jedyne kryterium selekcji. Trzeba zwrócić uwagę, że przy ograniczonych zasobach kapitałowych polskich firm popularność leasingu względem kredytu wydaje się być oczywista. Przyjrzyjmy się zatem czołowce podmiotów oferujących usługi leasingowe. Tutaj niewątpliwie rządzą banki, a właściwie powiązane z nimi spółki. W dużej mierze wybór oferty leasingu będzie wyborem finansującego te usługi banku. Ma to znaczenie niebagatelne, gdyż od ja-

Ilość maszyn i urządzeń oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp.	Spółka	MiU
1	Europejski Fundusz Leasingowy	3775
2	BZ WBK Leasing	2928
3	Raiffeisen-Leasing Polska	1862
4	mLeasing	1245
5	BNP Paribas Leasing Solutions	1130
6	Getin Leasing	1126
7	De Lage Landen Leasing Polska	882
8	Idea Leasing & Fleet	814
9	Millennium Leasing	736
10	Peka Leasing	726
11	Siemens Finance	710
12	PKOL Leasing	618
13	ING Lease (Polska)	468
14	SGE Equipment Leasing Polska	445
15	IKB Leasing Polska	224
16	Impuls-Leasing Polska	220
17	Deutsche Leasing Polska	165
18	ORIX POLSKA	156
19	akf Leasing Polska	144
20	Caterpillar Financial Services Poland	135
21	SGBL Leasing	20
22	LeasingPolski	13
23	Grupa Maszyny	3
24	NL-Leasing Polska	2
25	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	1

Źródło ZPL, oprac.: CBSF

kości naszej relacji z bankiem lub jej braku będą zależą warunki leasingu. Dzieje się tak dlatego, że bankowe grupy finansowe realizują rozmaite strategie np. cross-selling („sprzedaż krzyżowa”), polegający na sprzedaży dodatkowych produktów istniejącym klientom zwiększając w ten sposób dochody banku. Poniższe zestawienie ilustruje największe firmy leasingowe w Polsce (wraz z logo banków macierzystych), które „wyleasingowały” ponad 65 proc. wszystkich przedmiotów w roku ubiegłym.

spółka	suma bilansowa w mld pln (koniec 2015r.)	liczba przedmiotów (w 2015r.)
Getin Leasing + Idea Leasing	6,28	68112
EFL	4,37	47718
mLeasing	3,79	26 135
BZ WBK Leasing	3,71	29263
Raiffeisen Leasing	3,53	36467
PKO Leasing	3,03	19393

Źródło: ZPL

Suma rat to nie wszystko!

Często spotykanym sposobem na porównanie kosztu leasingu stosowanym przez klientów jest ustalanie sumy opłat. Taką informację możemy znaleźć na ofertach kierowanych do nas przez firmy leasingowe. Zwróćmy uwagę na liczbę płatności, np. czy analizujemy leasing trzyletni porównując 35 czy 36 opłat, czy do sumy opłat wliczone są wszystkie koszty. Sprawdźmy, jaki WIBOR został przyjęty do obliczeń – 1-miesięczny, czy też 3-miesięczny. Ten pierwszy jest zazwyczaj niższy, ale potencjalnie oznacza częstsze rekalkulacje opłat le-



asingowych. W sytuacji obniżenia stawki WIBOR, teoretycznie powinniśmy szybciej uzyskać przeliczenie rat, ale ten mechanizm działa w dwie strony, więc tak samo szybko odczujemy ich wzrost. Chyba że zdecydowaliśmy się na stałą stopę.

Pamiętajmy też, że kierowane do nas propozycje ofert nie są ofertami w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego (nie są wiążące dla stron) i mogą się różnić od końcowych warunków przedstawionych w umowie.

TOiP-y i OWUL-e

Za tymi tajemniczymi skrótami kryją się: Tabela Opłat i Prowizji oraz Ogólne Warunki Umowy Leasingu. TOiP jest źródłem informacji o dodatkowych kosztach na jakie zgadzamy się, podpisując umowę. Warto zapoznać się z nimi, zanim przyjdzie do ich ewentualnej zapłaty. Sztandarowym przykładem jest opłata za „udzielenie organom ścigania lub innym uprawnionym organom informacji o użytkowniku przedmiotu leasingu”, czyli głównie mandat. Szczególnie jednak polecam sprawdzenie kosztów związanych z ewentualną windykacją, monitami lub aneksami. Warto jest zadbać o uzupełnienie naszej wiedzy w tym zakresie przed podjęciem decyzji o wyborze finansującego. Nie zaszkodzi zasięgnięcie opinii od przyjaciół

lub znajomych o ich doświadczeniach w relacjach z firmami leasingowymi. OWUL są rozwinięciem treści umowy właściwej i opisują w sposób bardziej szczegółowy m.in. katalog możliwości wypowiedzenia, sposób rekalkulacji opłat i rozliczenie zwłaszcza w sytuacji szkody całkowitej. Należy sprawdzić, czy firma pozwala na dokonanie cesji i jaka wiąże się z tym procedura oraz koszty. W przyszłości cesja może okazać się potrzebna, biorąc pod uwagę chociażby możliwość swoistego „uwolnienia” się od leasingu. Mało kto z nas przegląda te zapisy tym bardziej, że tworzone są wyjątkowo małą czcionką i nieprzystępnym językiem. Tymczasem podpisując umowę leasingu, decydujemy się również na konsekwencje podatkowe nie tylko z obszaru PIT, ale również VAT. Warto pamiętać, że umowa leasingu działa w kilku płaszczyznach: wspomnianej już wcześniej podatkowej, cywilnej (regulacje Kc) a także rachunkowości. Oprócz cech surowości, leasing charakteryzuje się dodatkowo złożonością natury prawnej.

Ubezpieczenie

Leasing wymaga ubezpieczenia. Ze względu na fakt, że jako leasingobiorcy (w obecnej nomenklaturze korzystający) na podstawie umowy leasingu otrzymujemy w użytkownika cudzą własność, to musi być ona

w odpowiedni sposób chroniona. Ten parasol daje polisa ubezpieczeniowa. W większości przypadków, firmy leasingowe finansują pojazdy i oferują nam gotowe rozwiązania, nie tylko pakiety OC/AC/NW wynegocjowane z towarzystwami ubezpieczeniowymi, ale również ubezpieczenia na życie (PPI) i ryzyka straty finansowej (GAP). O ile na co dzień spotykamy się z ubezpieczeniem komunikacyjnym, o tyle GAP jest stosunkowo nowym produktem, choć stosowanym już od wielu lat. Nie jest łatwo wybrać pomiędzy GAP fakturowym, finansowym czy indeksowym. Skorzystajmy z pomocy przedstawiciela firmy leasingowej, abyśmy byli pewni, za co płacimy. Istotną jest również możliwość skorzystania z tzw. ubezpieczenia obcego. Choć jest to koszt dodatkowy, warto sprawdzić, czy w naszym przypadku takie rozwiązanie się opłaca.

Jak wynika z powyższych rozważań, wybór właściwej firmy może być nieco skomplikowany. Nie obawiajmy się zatem wykorzystać wiedzy eksperta, o ile chcemy rozwinąć nasze wątpliwości, bo w przypadku leasingu pojawiają się zawsze.

Autor jest dyrektorem ds. strategii i rozwoju GO-leasing, dyrektorem oddziału GO-leasing w Warszawie

Leasing także dla mikroprzedsiębiorcy



Artur Sulewski

Mikrofirmy dominują w polskiej gospodarce. Jak podaje Główny Urząd Statystyczny, w Polsce działa ponad 1,8 miliona firm zatrudniających poniżej dziesięciu pracowników. To spory kawałek tortu, o który warto zaważyć, tym bar-

dziej, że coraz więcej firm z tego sektora otwiera się na usługi CFM. Co kusi mikroprzedsiębiorców? Przede wszystkim fakt, że korzystanie z coraz ciekawszej gamy nowoczesnych aut osobowych czy nawet transportowych, nie generuje wielkich nakładów finansowych. Pamiętajmy, że w wynajmie klient spłaca jedynie utratę wartości samochodu, a nie całkowity koszt zakupu pojazdu, dzięki czemu rata miesięczna jest znacznie niższa w porównaniu do tradycyjnego leasingu bankowego. Ponadto, w koszcie miesięcznego wynajmu uwzględnione są wydatki

na ubezpieczenie, assistance serwis mechaniczny i opony, co zapewnia klientowi stałość kosztów w całym okresie i dodatkowo Klient korzysta z warunków finansowych firmy CFM. Dużym plusem jest również to, że koszty leasingu długoterminowego to koszty stałe, które przedsiębiorca może wpisać do wartości uzyskania przychodu i obniżyć kwotę płaconego podatku. Korzyści ekonomiczne są zatem znaczne. Mikroprzedsiębiorcy doceniają też oszczędność czasu, który zapewnia im CFM. W ich firmach nie ma rozbudowanych struktur, większość zadań muszą często wyko-

nywać sami, więc ten czas jest na wagę złota. Mikroprzedsiębiorcy od niedawna zwracają też uwagę na to, że auto firmowe to nie tylko środek transportu, lecz także wizytówka, wskazująca ich stabilną pozycję na rynku. Ta rosnąca świadomość mikroprzedsiębiorcy powoduje, że atrakcyjną formą finansowania dla małych przedsiębiorców staje się wynajem długoterminowy, z którego korzystają coraz częściej lub bardziej elastyczne produkty dostosowane np. do sezonowości prowadzonego biznesu.

Autor jest dyrektorem ds. handlowych LeasePlan Fleet Management Polska