

# Zmieniamy się dla Was



Rozmowa o rozwoju oferty leasingowej w bankowości spółdzielczej z Prezesem Zarządu BPS Leasing należącego do Grupy BPS – Tomaszem Szurmakiem

## - Panie Prezesie jak wygląda specyfika działalności Waszej Spółki?

- Spółka BPS Leasing została powołana w celu oferowania produktów leasingu klientom Grupy BPS oraz Zrzeszonych Banków Spółdzielczych. Obsługujemy również i współpracujemy z klientami spoza Grupy. Mówiąc wprost nie zamykamy się na nowych Klientów, jesteśmy firmą uniwersalną.

W ostatnim czasie obserwujemy coraz większe zainteresowanie Banków Spółdzielczych wprowadzeniem leasingu do ich oferty. Dzięki uzupełnieniu oferty produktowej banki minimalizują ryzyko utraty klienta na rzecz innych grup bankowych. To jest bardzo dobra informacja dla naszej spółki, która od kilku lat oferuje produkty leasingowe i ubezpieczeniowe na atrakcyjnych warunkach. Jednocześnie

reagujemy na zmieniające się potrzeby klientów, dostosowując odpowiednio naszą ofertę.

## - Jakie atuty wyróżniają ofertę BPS Leasing na rynku finansowym?

- Kadra BPS Leasing w ogromnej większości posiada doświadczenie zdobyte w pracy w największych firmach leasingowych w Polsce. Jesteśmy przekonani, że z punktu widzenia sprzedaży oraz kompleksowej obsługi klienta, dostarczamy najwyższej jakości usługi, co potwierdza zdobyte przez nas godło: Laur Klienta – Odkrycie Roku 2020. Nasza spółka jako jedna z nielicznych na rynku oferuje produkt leasingu nieruchomości, zarówno tych dużych o wartości kilkudziesięciu milionów złotych, jak i mniejszych, powyżej 2 milionów. Ocena tych transakcji wymaga specjalistycznej wiedzy i doświadczenia, a my takie posiadamy. Zrealizowaliśmy

kilkadziesiąt transakcji leasingu nieruchomości, których jednostkowe wartości sięgały nawet 100 mln zł netto. Uważam, że wartością dodaną jest dla nas relacja z bankowością spółdzielczą, której klienci stanowią dużą część rynku. Tak jak już wspominałem, współpracujemy również z klientami spoza grupy BPS.

## - Jakie są ostatnie i obecnie najważniejsze projekty, które udało się Wam zrealizować lub które są w fazie wdrażania?

- Na początku roku uruchomiliśmy Portal Klienta BPS Leasing. Jest to całkowicie darmowe, nowoczesne narzędzie informatyczne, dostępne przez 24h, ułatwiające naszym klientom i nam samym, obsługę zawartych umów leasingu. Obecnie Portal oferuje m.in. e-faktury, zestawienia umów i harmonogramów, rozrachunki. W planach są również nowe funkcjonalności. Obecnie wdrażamy produkt dedykowany

głównie eksporterom i branży transportowej – leasing w walucie euro, który udostępniemy już na początku II kwartału tego roku. Dodatkowo rozszerzamy ofertę o finansowanie instalacji fotowoltaicznych dla Klientów Zrzeszenia BPS, dołączając tym samym do prekursorów pośród nielicznych firm leasingowych, które wprowadzają ten produkt.

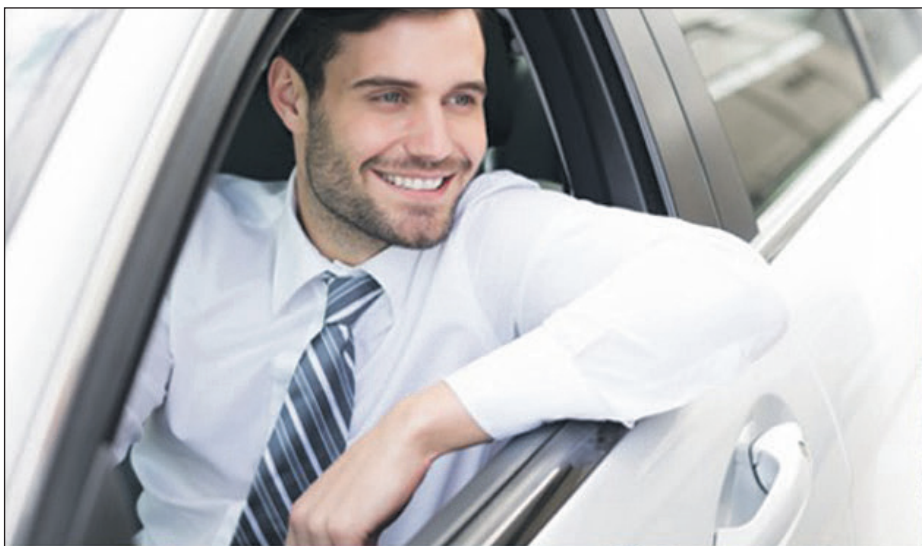
## - Jak ocenia Pan rynek leasingu w Polsce oraz Waszą rolę w bankowości spółdzielczej Grupy BPS?

- Rynek leasingu w Polsce jest bardzo dojrzały i BPS Leasing jako gracz „późno wchodzący” robi wszystko, by zrównać się z najlepszymi w branży. Obserwujemy bardzo duże zainteresowanie przedsiębiorców naszą ofertą leasingu. Zdobyty Laur Klienta potwierdza, że BPS Leasing staje się coraz bardziej rozpoznawalną i docenianą marką usług leasingowych w Polsce.

Nasze produkty dostępne są w oddziałach Banku BPS oraz współpracujących Bankach Spółdzielczych, których obecnie jest ok. 100, a ich liczba stale rośnie. Już teraz za pośrednictwem Banku Spółdzielczego klient może otrzymać ofertę leasingu na interesujący go przedmiot oraz podpisać stosowną umowę. W tym zakresie planujemy uruchomić systemy informatyczne, które ten proces jeszcze bardziej usprawnią. Dzięki nam Bank Spółdzielczy uzupełnia u siebie ofertę produktową, poprawiając tym samym relacje ze swoimi Klientami i zatrzymując ich u siebie.

## - Na zakończenie podsumowując jednym zdaniem, jakie są Państwa mocne strony?

- Pewnie wszyscy to mówią, ale my przede wszystkim stawiamy na szybkość obsługi, elastyczność oferty, partnerskie podejście do klienta oraz konkurencyjną cenę.



W imieniu Zespołu BPS Leasing chciałbym przede wszystkim podziękować Państwu za udzielone nam zaufanie i wybór naszej oferty finansowania. To dzięki m.in. Państwa głosom, Spółka została wyróżniona jako **Odkrycie Roku 2020** w ogólnopolskim konkursie Laur Klienta, co świadczy o dużym zainteresowaniu naszymi usługami. O przyznaniu wyróżnienia decyduje Redakcyjna Komisja Weryfikacyjna, która w procesie decyzyjnym ocenia przede wszystkim innowacyjny charakter produktu, usługi czy marki, a także perspektywy odbioru przez rynek i dynamikę wzrostu jego popularności.



Jednocześnie pragniemy poinformować, iż BPS Leasing podejmuje szereg czynności mających na celu rozwój naszych usług, w tym przede wszystkim:

- **szybka procedura finansowania** nowych i używanych samochodów osobowych i dostawczych o DMC do 3,5 t., w przypadku której decyzja podejmowana jest na podstawie uproszczonego wniosku leasingowego, a czas podjęcia decyzji to max. 24 h;
- specjalne oferty finansowania w **walucie EURO** dla Klientów, których działalność generuje przychody w tej walucie;
- nowoczesny **Portal Klienta BPS Leasing**, dzięki któremu Klienci mają dostęp m.in. do **e-faktur** (pdf, xml) z opcją powiadomień o ich wystawieniu, do zawartych umów, harmonogramów, wpłat i rozliczeń, raportów i zestawień. Docelowo Portal będzie rozbudowywany o nowe funkcjonalności.

Do Państwa dyspozycji pozostają nasi regionalni przedstawiciele, którzy odpowiedzą na Państwa pytania oraz przygotują ofertę finansowania (22 578-14-00, infobpsl@bpsleasing.pl).

Tomasz Szurmak  
Prezes Zarządu