



LEASING – LIDER W FINANSOWANIU INWESTYCJI W POLSCE

Wyniki za 2024 rok potwierdziły, że leasing jest nadal jednym z najważniejszych motorów napędowych polskiej gospodarki. Według danych Związku Polskiego Leasingu, rynek leasingu wzrósł o ok. 10% w porównaniu do roku 2023, osiągając kolejny rekordowy poziom finansowania. ZPL prognozuje dalszy dwucyfrowy wzrost.



RAFAŁ WOŁEK

*Dyrektor Departamentu Sprzedaży i Marketingu
BPS Leasing i Faktoring*

Leasing jest produktem pierwszego wyboru dla polskich przedsiębiorców – korzysta z niego lub planuje skorzystać **65% firm**. Popularność leasingu wynika nie tylko z wygody, elastyczności i prostoty procesu finansowania. Nowocześni przedsiębiorcy mają już świadomość, że nie trzeba posiadać na własność, żeby korzystać i zarabiać. Istotne znaczenie mają też korzyści podatkowe dla przedsiębiorców, szczególnie w przypadku leasingu operacyjnego.

Główne aktywa, które stanowią o sile branży, to pojazdy lekkie i ciężarowe – aż 45,3 mld zł zrealizowanego w 2024 roku wolumenu było właśnie z tej kategorii.

Elastyczność to ogromna zaleta leasingu. Możliwość dopasowania harmonogramu spłat, okresu umowy czy opcji wykupu, powoduje, że leasing jest skutecznym narzędziem finansowania zarówno dla mikroprzedsiębiorstw, jak i dużych firm, które inwestują w rozbudowę lub modernizację floty czy parku maszynowego.

■ LEASING JAKO NARZĘDZIE ROZWOJU DLA BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

Wprowadzenie leasingu do oferty banku to nie tylko rozszerzenie wachlarza usług, ale i budowanie silniejszej pozycji rynkowej. Leasing zwiększa atrakcyjność banku w oczach klientów – szczególnie przedsiębiorców, którzy oczekują kompleksowej obsługi finansowej w jednym miejscu.

Korzyści z wprowadzenia leasingu do oferty banku:

- Nowoczesny wizerunek – instytucja z pełną paletą produktów finansowych oczekiwanych przez klientów.
- Utrzymanie klienta – dzięki dopasowanej ofercie produktów okołobankowych, jak leasing, ogranicza przejęcie relacji przez agresywną sprzedażowo konkurencję.
- Pozyskiwanie nowych klientów – leasing jest skutecznym narzędziem akwizycji i dalszego ubankowienia pozyskanego klienta.

- Rozwój kompetencji pracowników – pozyskanie niezbędnej wiedzy na temat produktu pierwszego wyboru, jakim jest produkt leasingowy.
- Dodatkowy przychód dla banku – zarówno prowizyjny, jak i odsetkowy. Wkrótce BPS Leasing umożliwi Bankom Spółdzielczym osiąganie przychodów odsetkowych z finansowania spółki BPS Leasing w ramach dedykowanych linii kredytowych. Poszczególne linie będą finansowały klientów leasingowych danego Banku Spółdzielczego. Inaczej mówiąc: „bank sprzedając leasing, sprzedaje kredyt”.

Dla wielu Banków Spółdzielczych leasing stał się ważnym elementem strategii wzrostu, który pozwala nie tylko zwiększyć przychody, ale też realnie wspierać lokalnych przedsiębiorców w ich rozwoju.

To także nadal potężny i niewykorzystany potencjał akwizycyjny wśród klientów banków spółdzielczych. Analizując udziały leasingu w strukturach należności kredytowych firm, w konkurencyjnych, komercyjnych instytucjach bankowych potencjał Zrzeszenia BPS należy oszacować na poziomie pomiędzy 3.5 mld a 5 mld PLN.

Leasing w banku spółdzielczym to praktyczne uzupełnienie oferty kredytowej, które zyskuje na popularności szczególnie tam, gdzie relacja i zaufanie odgrywają kluczową rolę. Dzięki elastycznym warunkom i lokalnemu podejściu, staje się realnym wsparciem dla wielu branż i lokalnej społeczności biznesowej.

■ PRZEWAGA BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

*– Statystyka jest bardzo korzystana dla leasingu. Jednak w segmencie MŚP występuje duża różnorodność i specyfika, nawet pewien indywidualizm. I tu sektor Banków Spółdzielczych ma niekwestionowaną przewagę nad konkurentami, operującymi w ramach dużych struktur organizacyjnych, a nawet międzynarodowych – mówi **Mieczysław Groszek, przewodniczący Rady Nadzorczej BPS Leasing i Faktoring.***



– Rozpoznanie takich potrzeb jest znacznie łatwiejsze dla doradcy Banku Spółdzielczego, niż dla konkurenta z „zewnątrz”. Dotyczy to zarówno inicjowania współpracy, jak też opieki posprzedażowej i rozszerzania współpracy. Pierwszym krokiem może być informacja, że lokalny bank ma taki produkt w swojej ofercie w ramach Zrzeszenia. Ważne, aby doradcy w Bankach Spółdzielczych mieli wiedzę na temat oferty leasingowej.

■ BPS LEASING – NOWOCZESNE PODEJŚCIE, SPRAWDZONE ROZWIĄZANIA

Produkty BPS Leasing są efektem współpracy z Bankami Spółdzielczymi – odpowiadają na realne potrzeby przedsiębiorców, wspierają lokalne instytucje finansowe w budowie przewagi konkurencyjnej. Te jest relacja, która budowana jest w oparciu o zaufanie, dialog i wsparcie.

BPS Leasing wpisuje się w aktualne potrzeby rynku. Oferuje szeroką gamę produktów leasingowych i pożyczkowych – od finansowania pojazdów, przez maszyny i urządzenia, instalacje fotowoltaiczne, aż po leasing nieruchomości. Przykładem niech będzie współpraca przy tak wymagającej inwestycji architektonicznej, jak Cavatina Hall w Bielsku-Białej – multifunkcyjnym obiekcie, który stał się wizytówką miasta.

Firma podejmuje się także nietypowych realizacji – finansuje m.in. jachty, awionetki, kampery, a nawet tabor ciężki. Potwierdzeniem tych działań jest niedawno przeprowadzona transakcja leasingu lokomotywy o wartości 10 mln zł.

Atrakcyjność oferty BPS Leasing to nie tylko elastyczne warunki i szeroki zakres finansowanych aktywów. Dzięki dedykowanym rozwiązaniom dla klientów Banków Spółdzielczych (np. Leasing za Lojalność czy limit leasingowy) przedsiębiorcy mogą liczyć na uproszczone procedury, stały dostęp do finansowania oraz dodatkowe korzyści, jak rejestracja pojazdu gratis czy karta paliwowa jako bonus.

Struktura finansowanych przedmiotów przez BPS Leasing niemal całkowicie pokrywa się ze strukturą całej branży, co potwierdza jest konkurencyjność i elastyczność.



Produkty BPS Leasing są efektem współpracy z Bankami Spółdzielczymi – odpowiadają na realne potrzeby przedsiębiorców, wspierają lokalne instytucje finansowe w budowie przewagi konkurencyjnej. Te jest relacja, która budowana jest w oparciu o zaufanie, dialog i wsparcie.

■ PRZYSZŁOŚĆ BRANŻY LEASINGOWEJ – CYFRYZACJA I E-LEASING

W lipcu 2025 zaszły przełomowe zmiany, jeśli chodzi o formalności. Dzięki ustawie deregulacyjnej została prawnie uznana tzw. forma dokumentowa w zawieraniu umów leasingu. Umowę można zawrzeć korzystając m.in. z: e-maila i SMSa (np. na platformie Autenti), z rządowego Podpisu Zaufanego czy podpisu zaawansowanego (np. z użyciem mObywatela) lub zdalnej autoryzacji tożsamości poprzez OCR dokumentu tożsamości. A zatem możliwe stało się zawieranie umów leasingu w pełni elektronicznie.

E-leasing to istotne uproszczenie procedur, szybsza obsługa, mniej formalności i kosztów administracyjnych. To również element cyfrowej transformacji całej branży – odpowiedź na potrzeby klientów, którzy oczekują wygody, bezpieczeństwa i szybkości. Cyfryzacja i nowe regulacje to kolejny krok w rozwoju branży, który pozwoli jeszcze lepiej odpowiadać na zmieniające się potrzeby rynku.

Cyfryzacja ułatwi, ale nie zastąpi kontaktu z klientem. Leasing w banku spółdzielczym to nie tylko podpisanie umowy leasingu, to przede wszystkim relacje, ze znanym klientem – przedsiębiorcą, rolnikiem i często, po prostu, z sąsiadem.

