

Dla klientów kluczowa jest mobilność

MOTORYZACJA | Rośnie sprzedaż aut.

Kupujący je przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z leasingu z rynkową wartością odkupu.

**TEKST POWSTAŁ
WE WSPÓŁPRACY
Z VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES**

Po trzech kwartałach 2018 r. liczba rejestracji aut osobowych wzrosła do 403,3 tys., o ponad 13 proc. w stosunku do takiego samego okresu ubiegłego roku. Wiodącą grupą klientów pozostają przedsiębiorcy korzystający z leasingu. Wartość sfinansowanych leasingiem aut osobowych sięgnęła po trzech kwartałach 26,7 mld zł i była o ponad 22 proc. większa niż rok wcześniej.

Produktem zyskującym coraz większe zainteresowanie jest leasing z rynkową wartością końcową (nazywany też MRV, od Market Residual Value). - Harmonogram spłat ułożony jest tak, że firma przez okres kontraktu spłaca tylko część wartości całego pojazdu, a wartość jego wykupu ustawiona jest na wysokim poziomie - wyjaśnia dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu Andrzej Sugajski.

- W leasingu o takiej konstrukcji miesięczne raty mogą być o jedną trzecią niższe w stosunku do standardowego leasingu z klasycznie niskim wykupem, co jest związane z faktem ponoszenia kosztów wynikających jedynie z używania pojazdu. Dzięki temu przedsiębiorca planujący wydatki zyskuje możliwość użytkowania samochodu z lepszym wyposażeniem lub nawet wyższej klasy - podkreśla Andrzej Sugajski.

Dodaje, że na koniec kontraktu przedsiębiorca może

wykupić auto za z góry ustaloną wartość (co jednak nie zdarza się zbyt często) lub pozostawić je leasingodawcy, u którego może podpisać umowę na kolejne auto.

Przed wszystkim niskie raty

Marka Škoda wprowadziła finansowanie sprzedaży z rynkową wartością odkupu cztery lata temu w ramach Škoda Financial Services. - Spodziewaliśmy się, że po pięciu latach produkt uzyska 20-procentową penetrację rynku. Tymczasem już przekroczyła ona ponad połowę sprzedaży. Mamy punkty dealerskie, w których do 90 proc. aut jest sprzedawanych w finansowaniu o rynkowej wartości wykupu. To tylko nieco niższy odsetek niż w Europie Zachodniej - mówi dyrektor marki Škoda w Volkswagen Group Polska Tomasz Porawski.

Porawski podkreśla, że bardzo dużo zależy od sprzedawcy i sposobu przedstawienia oferty. - Zawdzięczamy to prostej komunikacji: wpłata początkowa wynosi 15-20 proc. ceny samochodu, a miesięczna rata to 1 proc. tej ceny - tłumaczy Tomasz Porawski.

Zachęcająca jest niska rata oraz brak zobowiązania do podjęcia decyzji, co dalej z samochodem. Klient podejmuje ją na zakończenie 2-, 3- lub 4-letniej umowy. Może wówczas auto wykupić lub oddać. - Do tego ostatniego rozwiązania namawiamy. Firmy, którym kończy się pierwsza umowa, częściej decydują

się na oddanie samochodu - zauważa Tomasz Porawski.

- Od nowoczesnego finansowania nie ma odwrotu, tym bardziej że do nabywców przemawiają atrakcyjne niskie raty. Za mniej niż 700 zł wyjedziemy z salonu nową Škodą Octavią, nie mówiąc o wszystkich niższych modelach marki. W takiej racie będą też Volkswagen Polo i Volkswagen Golf oraz kilka modeli SEAT-a - wylicza dyrektor sprzedaży detalicznej Volkswagen Financial Services Michał Dyc. Decydując się na wyższą ratę, klient zasiądzie za kierownicą Audi. To od nabywcy będzie zależało, czy za kilka lat odda kluczyki i zmieni samochód na następny, nowy model.

Ta elastyczność finansowania sprawia, że także dla takiej marki jak Audi ważny jest leasing z niskimi ratami. - Udział leasingu z niskimi ratami w marce Audi jest znaczący: spośród wszystkich form finansowania w ramach Audi Financial Services najpopularniejszy jest produkt dla przedsiębiorców Audi Perfect Lease. Sięga po niego od 30 do 40 proc. klientów marki - ocenia Michał Dyc.

Wygoda i bezpieczeństwo

Dyrektor sprzedaży detalicznej Volkswagen Financial Services wskazuje, że generalnie na rynku rośnie grupa klientów, którym zależy na niskich ratach, elastyczności i użytkowaniu jeszcze doskonalszych i dobrze wyposażo-

nych samochodów. Mogą to bardzo łatwo osiągnąć.

- Wystarczy skorzystać z naszego wsparcia, czyli produktów finansowych. Już cztery lata temu wprowadziliśmy leasing, który zmienił rynek. Powiedzieliśmy klientom: nie kupujcie aut na wiele lat, tylko na dwa-trzy. Używajcie samochodów i często je zmieniajcie na nowe. Kiedy wasza życiowa czy zawodowa droga obierze inny kierunek, auto można zmienić na nowe, dostosowane do własnych potrzeb: życiowych i biznesowych - wyjaśnia Michał Dyc.

Przykładem w marce premium może być zmiana ele-

że nowe auta stają się bardziej dostępne dla nabywców, którzy do tej pory korzystali z oferty samochodów używanych. Z kolei klienci nabywający droższe modele chętniej sięgają po bogatsze wyposażenie, czemu sprzyjają niskie raty. Wybrane dodatki zwiększają taką ratę w niewielkim stopniu. - Miesięczna opłata może wynieść np. w przypadku panoramicznego okna dachowego 45 zł, a nie cennikowe 4,5 tys. zł za tę opcję. W rezultacie sprzedajemy więcej niż poprzednio bardzo dobrze wyposażonych Škód, a w szczególności dotyczy to

równie wersji spalinowych, jak i elektrycznych - podkreśla Tomasz Porawski.

Z oferty finansowania z rynkową wartością końcową korzystają mali i średni przedsiębiorcy, jak i duże floty, ale także klienci prywatni. - Leasing dla klientów indywidualnych również się rozwija, jednak z natury rzeczy jest to produkt dla firm - przyznaje Michał Dyc. Dodaje, że leasing z niskimi ratami, czy to dla marki Škoda, Volkswagen czy Audi, to bardzo częsty wybór małych i mikrofirm.

Taki leasing jest bezpieczny też z innego powodu. - Ryzyko wartości rezydualnych samochodów marek Volkswagen Group Polska leży po stronie Volkswagen Financial Services. Dysponujemy odpowiednim doświadczeniem, aby te wartości właściwie określać - podkreśla Michał Dyc.

Oferta Grupy Volkswagena dla małych i średnich przedsiębiorstw nie kończy się na finansowaniu. Škoda wprowadza nowy program zawierający oprócz finansowania z rynkową wartością końcową także pakiet serwisowy. Produkt nazywany jest Biznes Ekspert i uwzględnia podstawowe elementy obsługi posprzedażnej, takie jak przeglądy okresowe, koszt ubezpieczenia czy wymiany opon.

- Jeżeli firma posiada kilka aut i każde musi mieć zrobiony przegląd lub przedłużone ubezpieczenie w innym czasie, przedstawiciel Škody przypomina o tym obowiązkowo. Z uprzedzeniem sygnalizuje również o zbliżającym się zakończeniu kontraktu i konieczności wymiany samochodu. W ofercie znajduje się też innowacyjne rozwiązanie telematyczne, umożliwiające nawet dwudziestoprocentową redukcję kosztów użytkowania floty w przedsiębiorstwie. Ten program uruchomiliśmy pół roku temu i w pilotażu uczestniczy 37 z 82 dilerów - wymienia Tomasz Porawski.

Wprowadzenie przez Volkswagen Financial Services prekursorskiego finansowania z rynkową wartością końcową połączonego z usługami serwisowymi pokazało, że polscy klienci są na nie gotowi. Jego zalety dostrzegają nabywcy indywidualni sięgający po kredyt z niskimi ratami, ale i korzystający z leasingu mikro-, male i średnie firmy. - Dla klientów kluczowa jest mobilność - podsumowuje Michał Dyc. ©



♦ Elastyczność finansowania sprawia, że także dla marki Audi ważny jest leasing z niskimi ratami. Sięga po niego od 30 do 40 proc. klientów

” Wartość sfinansowanych leasingiem aut osobowych sięgnęła po trzech kwartałach 26,7 mld zł i była o ponad 22 proc. większa niż rok wcześniej

ganckiego Audi A4 Limousine na rodzinnego SUV-a Audi Q5.

- Dzięki temu, że są już na rynku atrakcyjne instrumenty finansowe, mamy olbrzymi wybór i możliwość indywidualnego dopasowania samochodu do własnych oczekiwań. Sprawdzamy tylko, czy w miesięcznej racie dostaniemy to, co spotka się z naszymi oczekiwaniami - podkreśla Dyc.

Finansowanie z rynkową wartością wykupu sprawia,

modelu Superb - wyjaśnia Tomasz Porawski.

Michał Dyc podkreśla, że samochód finansowany leasingiem Audi Perfect Lease można dowolnie skonfigurować, również w niewielkim stopniu zmieniając ratę. - Nasze życzenia czy potrzeby po prostu rozkładamy na miesięczne opłaty, przez dwa albo trzy lata. Za dodatkowe wyposażenie - na przykład w sportowe fotele - do raty dojdzie nam co miesiąc kilkanaście złotych, w zależności od modelu. Komfortowe rozwiązania stają się więc w pełni dostępne, dlatego klienci kupujący samochody marki Audi w ramach Audi Perfect Lease decydują się na lepiej wyposażone lub nawet wyższej klasy modele - podkreśla dyrektor sprzedaży detalicznej Volkswagen Financial Services.

Bezpieczne finansowanie

Dyrektor marki Škoda wskazuje, że oferta finansowania samochodów o rynkowej wartości końcowej będzie coraz ważniejsza w przyszłości. - Kolejne generacje aut będą coraz droższe i dotyczy to za-



♦ Nowoczesne formy finansowania pozwalają klientom sięgać po lepiej wyposażone modele aut. W przypadku Škód dotyczy to przede wszystkim modelu Superb