

LEASING

# Nowość ery internetu

Producenci aut kuszą nowymi modelami i coraz większymi ułatwieniami w dokonywaniu zakupów. Właśnie ruszył pierwszy w Polsce internetowy sklep z samochodami.



Oferta Škody trafiła w gorący okres. Przedsiębiorcy dosłownie rzucili się na nowe samochody.

MATERIAŁ POWSTAŁ  
WE WSPÓŁPRACY Z  
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

Škoda, jako pierwsza marka w Polsce, wprowadziła innowacyjną usługę – możliwość wzięcia auta w leasing przez internet. Od teraz cały proces związany z nabyciem auta firmowego: wybór marki, modelu, silnika i wyposażenia; rodzaju umowy (okres wynajmu, limit kilometrów, ew. wysokość wpłaty własnej) i pakietów dodatkowych, takich jak np. przedłużona gwarancja, można załatwić nie ruszając się z biurka.

Po weryfikacji poprawności zamówienia i uiszczeniu opłaty rezerwacyjnej, która zagwarantuje, że wybrany samochód będzie czekał, klient wypełnia wniosek leasingowy i wysyła go przez bezpieczny serwis bankowości. Decyzję otrzymuje zazwyczaj w kilka minut drogą mailową, może ją też sprawdzić w Panelu Klienta. Opłata rezerwacyjna jest zwracana w przypadku rezygnacji. – Cały proces, począwszy od wyboru modelu samochodu, a skończywszy na uzyskaniu zgody na leasing, odbywa się online. Pierwsza wizyta w salonie Škody może nastąpić dopiero przy odbiorze samochodu – mówi Michał Dyc, dyrektor sprzedaży detalicznej Volkswagen Financial Services. – Oferta przeznaczona jest zarówno dla osób prowadzących działalność gospodarczą, jak i dla klientów indywidualnych – dodaje. W tym systemie dostępnych jest ponad 400 sa-

mochodów, a nowa usługa umożliwia skorzystanie z finansowania z wysoką wartością wykupu.

## Rekordowe zakupy

Oferta Škody trafiła w gorący okres. Przedsiębiorcy dosłownie rzucili się na nowe samochody. W pierwszym kwartale br. rejestracje dokonane przez firmy sięgnęły blisko 92 tys. aut, to jest praktycznie tyle samo (wzrost o 0,2 proc.) co w analogicznym okresie rok wcześniej. Przypomnijmy, że cały 2018 rok był rekordowy z rejestracjami firmowymi wynoszącymi 384,5 tys., co stanowiło ponad 72 proc. wszystkich rejestracji nowych aut osobowych w Polsce.

Najpopularniejszymi markami wśród klientów flotowych pozostają Škoda i Volkswagen. Firmy chętnie korzystają z leasingu, w 2018 roku wartość wyleasingowanych aut osobowych sięgnęła 37,2 mld zł, co oznacza ponad 32-procentowy wzrost w stosunku do 2017 roku. Taki wzrost dynamiki sprzedaży swoich produktów branża leasingowa zawdzięcza przed wszystkim sektorowi MŚP, który dosłownie „rzucił się” na nowe auta. Ogromną dynamikę branża leasingowa zawdzięcza popularyzacji jej produktu wśród małych firm.

Dane Związku Polskiego Leasingu wskazują, że w strukturze aktywów połowa finan-

sowania (wartości 42,4 mld zł) przypada na podmioty o przychodach rocznych nieprzekraczających 5 mln zł. Duże firmy, notujące obrót powyżej 20 mln zł rocznie, stanowią nieco ponad jedną czwartą wartości sfinansowanych aktywów.

Przedsiębiorcy zorientowali się, że dzięki nowoczesnym narzędziom finansowym (jak np. leasing z rynkową wartością wykupu) za stosunkowo niewielkie pieniądze nowe auto można mieć nawet co trzy lata. Jednak decyzję o wyborze firmowego auta warto podjąć, trzymając się rzetelnej analizy wydatków na zakup, eksploatację oraz, po upływie umowy, wymianę na nowy samochód.

## Zbawcze niskie raty

Całkowite koszty użytkownika samochodu, tak zwane TCO, można obniżyć, korzystając z finansowania z niską ratą. Umowa z niskimi ratami jest tak skonstruowana, że w trakcie kontraktu (trwającego dwa, trzy, a nawet pięć lat) jest spłacana przewidywana utrata wartości rynkowej auta. – W leasingu i kredycie z rynkową wartością końcową klienci co miesiąc spłacają w ratach tylko zakładaną utratę wartości samochodu w okresie umowy, a nie jego całą wartość – tłumaczy dyrektor sprzedaży detalicznej Volkswagen Financial Services Michał Dyc. W rezultacie raty mogą być nawet o połowę niższe niż w klasycznych pro-

duktach finansowych. Przykładem takiej oferty jest Leasing Niskich Rat, w której Škoda Superb można mieć już za 1313 zł netto miesięcznie (przy wpłacie początkowej zero złotych, umowie na 36 miesięcy, limicie przebiegu 20 tys. km).

Na koniec umowy dostępne są dwie opcje zakończenia kontraktu: klienci mogą wykupić auto lub zwrócić je do instytucji finansującej.

Eksperti Volkswagen Financial Services szacują, że optymalny pod względem finansowym okres użytkowa-

proc. i Volkswagen Financial Services otworzył ponad 5 tys. nowych kontraktów.

– Mielśmy spore obawy, jak rynek przyjmie nową ofertę finansowania aut. Popularny był zakup za gotówkę lub w kredycie, a kluczowe było posiadanie samochodu. Klienci domagali się rabatów – wspomina dyrektor sprzedaży detalicznej VWFS. Do wprowadzenia oferty zachęcało badanie wskazujące, że 28 proc. ankietowanych raczej skorzystałoby z kredytu z niskimi ratami. – Niezdecydowanych było 44 proc., a osób na „nie” 23 proc.,

kwa definicja TCO mówi, że są to całkowite koszty pozyskania, instalowania, użytkowania, utrzymywania i w końcu pozbycia się auta na przestrzeni określonego czasu. Zdaniem ekspertów branżowych wiedza o elementach składowych TCO jest podstawą świadomego zarządzania flotą, a bez znajomości sumy wszystkich kosztów utrzymania floty nie da się przewidzieć wydatków związanych z zarządzaniem parkiem samochodowym w firmie, a już z pewnością trudno będzie poszukać oszczędności w tym zakresie.

Dyrektor zarządzający Biznesu Flotowego Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce Daniel Trzaskowski podkreśla, że zarówno przedsiębiorcy dysponujący dużą flotą pojazdów, jak i osoby, które posiadają jedno auto zakupione na firmę, powinni przeanalizować TCO użytkowanych samochodów. – Ta wiedza pozwoli odpowiednio zarządzać środkami wydatkowymi na auta, a w dłuższej perspektywie obniżyć koszty mobilności pracowników – wyjaśnia Trzaskowski. Przypomina, że decyzje zakupowe dotyczące flot pojazdów w dużych firmach od lat opierają na analizie TCO.

Pamiętać należy, że przy kosztach całkowitych cena początkowa nabytego samochodu nie jest ich istotną składową. Liczy się wartość rezydualna i wynikający z niej koszt utraty wartości auta. Kierowanie się przy nabywaniu aut tylko ceną ich zakupu może więc być drogą donikąd, ponieważ poprzez różnice w wartościach rezydualnych poszczególnych pojazdów może się okazać, że samochód droższy w zakupie wygenerował dla firmy niższe koszty utraty wartości, czyli w praktyce okazał się tańszy.

Koszt utraty wartości to nic innego jak różnica między ceną zakupu nowego samochodu a wartością, za jaką można go sprzedać po zakładanym okresie eksploatacji. Na tej podstawie eksperci firm CFM (Car Fleet Management) szacują koszt finansowania, ponieważ rata leasingowa odpowiada kosztom finansowania utraty wartości pojazdu w okresie korzystania z wynajmu. Dlatego samochody o wysokiej wartości rezydualnej są bardzo atrakcyjne dla flot, gdyż ich finansowanie jest tańsze od innych pojazdów. /©

” Klient wypełnia wniosek leasingowy i wysyła go przez bezpieczny serwis bankowości. Decyzję otrzymuje zazwyczaj w kilka minut

nia pojazdu to trzy-cztery lata. Po tym czasie opłaca się zmienić je na nowe, ponieważ zaczynają rosnać wydatki na jego serwisowanie przy równoczesnym spadku wartości auta.

## Wybór mikroprzedsiębiorców

Centralna Ewidencja Informacji o Działalności Gospodarczej podaje, że w Polsce działa 2 mln mikrofirm. Ich właściciele mogą zdecydować się na samochód, kupując go na firmę lub jako osoby fizyczne.

Także nabywcy fizyczni mogą skorzystać z nowoczesnego finansowania z wysoką wartością wykupu, która zapewnia niskie raty. Co prawda indywidualni klienci rejestrują tylko co czwarte nowe auto w Polsce, ale chętnie korzystają z oferty z niskimi ratami. W lutym br. 64 proc. klientów zdecydowało się na kredyt z niskimi ratami, finansując Seat, w przypadku Škody odsetek wyniósł 52 proc., a Volkswagena ponad 30 proc. Średnio dla całej grupy Volkswagena w 2018 roku odsetek aut finansowanych kredytem z niskimi ratami wyniósł 46 proc.

Taki wysoki udział to owoc pięciu lat przekonywania do nowej formy finansowania. W 2013 roku zaledwie 2 proc. nabywców indywidualnych sięgnęło po takie finansowanie, dwa lata później już co czwarty. W ostatnim roku dynamika przyrostu wyniosła 29

mimo to zaryzykowaliśmy i udało się przekonać większość. Z billboardów zniknęły ceny aut, zastąpione miesięczną ratą – podkreśla Dyc.

Ekspert VWFS wskazuje, że ostatnie lata przyniosły wyraźny wzrost zamożności społeczeństwa. Depozyty gospodarstw domowych sięgnęły na koniec 2018 roku 754 mld zł, o 37 proc. więcej niż w 2013 roku. Z badań wynika, że w 2018 roku 15 proc. Polaków gotowych było wziąć bez wahania kredyt, gdy w 2013 roku ten odsetek wyniósł już tylko 9 proc.

Zdaniem ekspertów VWFS rynek coraz wyraźniej wymaga prostych ofert. – W salonie samochodowym 59 proc. klientów kupuje finansowanie, co wyraźnie pokazuje, że nabywca szuka prostej obsługi, najlepiej kompletnej oferty w jednym miejscu.

Wskazują oni także, że samochód powoli przestaje być symbolem statusu materialnego. Badania Kantar pokazują, że w 2018 roku 28 proc. ankietowanych nie zwracało uwagi na markę samochodu, ponad dwa razy więcej niż w 1998 roku. Natomiast dla 53 proc. był absolutną koniecznością. 85 proc. badanych przez Kantar prawie codziennie dojeżdża do pracy swoim samochodem.

## Mała utrata wartości

W zakupach pomocna dla każdej grupy klientów będzie analiza TCO (ang. Total Cost of Ownership). Słowni-



Całkowite koszty użytkowania samochodu można obniżyć korzystając z finansowania z niską ratą.