

## **Podsumowanie roku 2005.**

### **Odpowiada: Jerzy Kobyliński, Prezes Zarządu Masterlease**

Rok 2005 był udany dla firm leasingowych. Z ogłoszonych danych wynika, że branża zanotowała kolejny wzrost, choć trzeba przyznać, że nie tak spektakularny jak w dwóch poprzednich latach.

Wysoka wartość oddanych w leasing środków miała swoje źródło w trwającym ożywieniu gospodarczym. Podobnie jak rok temu, polskie przedsiębiorstwa chętnie inwestowały w swój rozwój, co spowodowało wzrost sprzedaży produktów leasingowych, głównie w zakresie maszyn i urządzeń biurowych. Dynamicznie rozwijał się także leasing nieruchomości.

Miniony rok był również pierwszym pełnym rokiem polskiego członkostwa w Unii Europejskiej. Nasze firmy nasiliły eksport, natomiast zagraniczne rozpoczęły w Polsce nowe inwestycje. To kolejny czynnik sprzyjający rozwojowi usług leasingowych.

Z punktu widzenia naszej firmy rok 2005 był również niezwykły.

Po pierwsze w październiku obchodziliśmy dziesiątą rocznicę istnienia na rynku, po drugie zaś zmieniliśmy naszą identyfikację wizualną. Na rebranding ten należy patrzeć jako na konsekwencję naszej obecności w międzynarodowej korporacji Masterlease Europe (GMAC Financial Services). Do tej pory jako jedyna firma członkowska posiadaliśmy odrębną identyfikację wizualną. Wykorzystując fakt, że zmienia się kreacja marketingowa całej Grupy, zdecydowaliśmy się na zmianę brandu.

Muszę jednak podkreślić, że zmiana logo nie pociągnęła za sobą żadnych zmian stanu prawnego oraz struktur organizacyjnych obu spółek Grupy: Futury Leasing S.A. oraz Prime Car Management S.A.

Jeśli chodzi o naszą działalność rynkową to rok 2005 musimy zaliczyć do lat udanych. Pomimo trudności z jakimi boryka się rynek motoryzacyjny – duży import aut używanych, wysokie ceny samochodów, a także ograniczenia podatkowe przy leasingu pojazdów osobowych, udało się nam wypracować bardzo dobry wynik sprzedażowy. Zawdzięczamy to przede wszystkim bogatej ofercie, w której ważną rolę odgrywa wynajem długoterminowy (full service leasing) oraz kompleksowa usługa zarządzania firmową flotą pojazdów.

**Masterlease stał się liderem** na rynku full service leasing, z 14,5% udziałem (wykres poniżej). Nasza firma zarządza też największą pojedynczą flotą samochodową, liczącą 1858 pojazdów.

Z naszego sukcesu cieszymy się tym bardziej, że dostrzegamy wyraźne zapotrzebowanie klientów na usługi full service leasing, w świadczeniu których jesteśmy specjalistami.

Tego rodzaju oferta pozwoliła nam na osiągnięcie dobrych wyników.

W kwietniu ubiegłego roku wprowadziliśmy również do sprzedaży nową usługę General Motors Business Services. Usługa ta jest w zasadzie ogólnoeuropejskim programem leasingowym, który należy do General Motors, ale w poszczególnych krajach jest koordynowany przez oddziały Masterlease (GMAC Financial Services), specjalizujące się w finansowaniu pojazdów.

# Masterlease

W tym miejscu należy podkreślić, że Polska była pierwszym krajem w Europie, który wprowadził u siebie program GMBS.

Tym samym staliśmy się prekursorem zupełnie nowych rozwiązań na skalę międzynarodową.

Trzeba też przyznać, że usługa GMBS sprzedaje się coraz lepiej i podobnie jak nasz produkt Leasing Plus, cieszy się zainteresowaniem również klientów indywidualnych, czyli takich, którzy nie prowadzą działalności gospodarczej.

Ważnym problemem wpływającym na działalność spółek leasingowych jest nadmierny import samochodów używanych. Każdego miesiąca ubiegłego roku sprowadzanych było do Polski około 70-80 tysięcy samochodów z Zachodu. Tak duża liczba musi mieć negatywny wpływ na rynek.

Na szczęście nasza firma umiała się jak na razie w tej sytuacji odnaleźć. Wprowadziliśmy odpowiednią strategię sprzedażową dotyczącą pojazdów używanych. Klientom zaoferowaliśmy auta bezpieczne, z dobrym, gwarantowanym przez autoryzowany serwis dealerski, stanem technicznym.

Z początkiem 2006 roku wprowadziliśmy do naszej oferty leasing na samochody ciężarowe i autobusy.

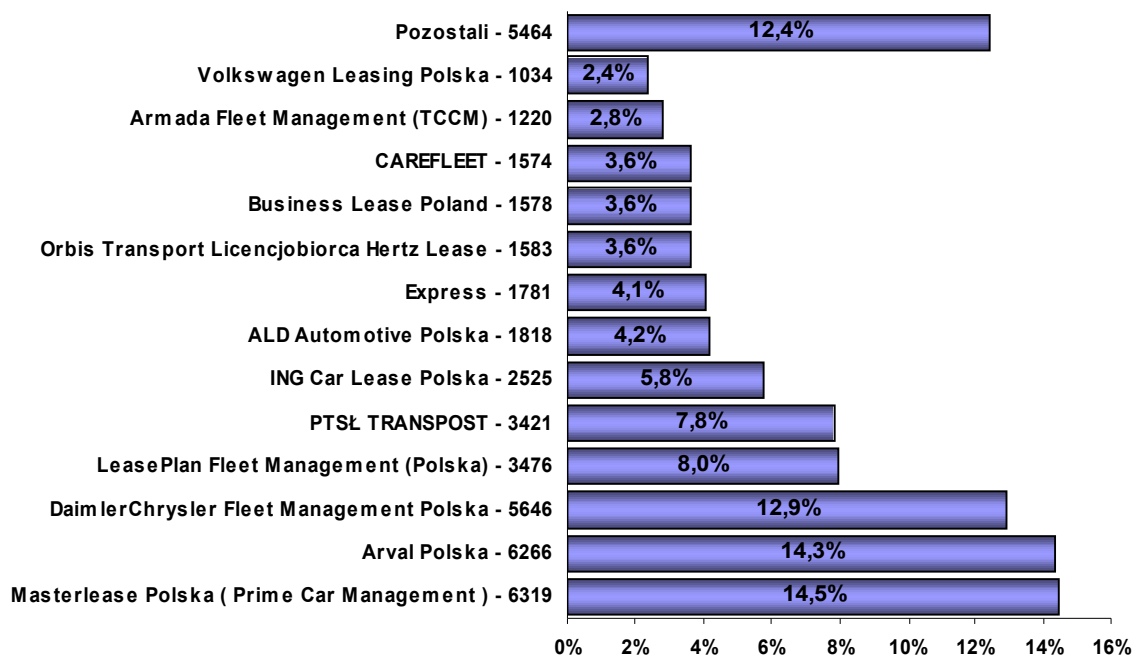
Poszerzenie oferty jest poniekąd efektem ciągłych nowelizacji przepisów o podatku VAT. Obecnie tylko przy leasingu samochodów ciężarowych przedsiębiorca może odliczyć pełen podatek. Podobnie w przypadku paliwa. Są to korzyści, które przyciągają leasingobiorców. Chcielibyśmy wyjść naprzeciw ich potrzebom. Tym bardziej, że leasing środków transportu pozostaje naszą jedyną domeną.

Życzyłbym sobie, aby w 2006 roku dynamicznie rozwinął się wreszcie leasing konsumencki. Tego rodzaju usługi powinny, prędzej czy później, zdobyć w Polsce większą popularność. Stąd też optymizm firm wprowadzających na rynek rozwiązania konsumenckie. Wszyscy wierzymy, że skoro klient indywidualny zaufa leasingowi na Zachodzie oraz w krajach Polsce „bliźniaczych” –np. Czechy, Węgry – to popularność usług leasingowych powinna wzrosnąć także u nas.

Optymizmem napawa również fakt, że Masterlease – jako światowa organizacja finansowa, rozwija się bardzo dynamicznie. Grupa podpisuje międzynarodowe kontrakty leasingowe, które przekładają się w prosty sposób na wzrost obsługiwanej floty we wszystkich krajach członkowskich, w tym także w Polsce.

Główni gracze w sektorze wynajmu długoterminowego  
[według liczby samochodów w ramach usługi typu  
"full service leasing"]

II półrocze 2005 r.



Źródło: Instytut FlotaMONITOR, Raport CFM. Podsumowanie roku 2005.