

Dlaczego wybrałem leasing?

Autor: Elżbieta Sulima

Data: 2 grudnia 2015



Pan Stanisław Szczepańczyk ze wsi Hieronimowo współkieruje zespołem gospodarstw rodzinnych o łącznej powierzchni ok. 1000 ha. Prowadzi produkcję roślinną i hodowlę gęsi. Kilka lat temu postawił na leasing, a głównie na pożyczki leasingowe. Sprawdźcie, co ma do powiedzenia na temat tej formy inwestycji.

Elżbieta Sulima: Zacznijmy od jednej z ważniejszych rzeczy, jeśli chodzi o leasing, a mianowicie firm oferujących tę formę finansowania. Na rynku funkcjonuje ich wiele. Jak Pan wybrał dla siebie firmę leasingową?

Jestem zwolennikiem pożyczki leasingowej, bo od razu jestem właścicielem maszyny.

Stanisław Szczepańczyk ze wsi Hieronimowo

Stanisław Szczepańczyk: Gdy zdecydowałem się na leasing, pierwszą firmę wybrałem przez przypadek. Przedstawiciel przyjechał do domu przedstawił warunki umowy i podjąłem decyzję. Powiedziałem tak. Potem były też inne firmy leasingowe. Najważniejsze jest dla mnie wzajemne zaufanie. Dobra współpraca w powiązaniu z elastycznością firmy leasingowej dają gwarancję długoletniego związku leasingodawcy z leasingobiorcą. Tak jest w moim przypadku.

Na ile ważna była dla Pana przy wyborze firmy leasingowej pozycja leasingodawcy na rynku i jego kondycja finansowa?

Należy wziąć kilka zmiennych pod uwagę. Kalkulację kosztów leasingowych, ale przede wszystkim możliwość elastycznego podejścia do spłaty rat leasingowych w czasie większych przychodów w naszej sezonowej produkcji. Trzeba zwracać szczególną uwagę na kondycję finansową firmy leasingowej (nie do końca wszakże można ją poznać) i troskę tej firmy o swój dobry wizerunek. Trzeba przecież pamiętać, że to leasingodawca pozostaje właścicielem maszyn do chwili ich całkowitej spłaty – ze wszystkimi wynikającymi z tego faktu konsekwencjami.

Na jaki rodzaj leasingu Pan się zdecydował i jakiej dotyczy maszyny?



Oferta leasingowa może dotyczyć wszystkich rodzajów maszyn rolniczych.

Miałem wiele maszyn, które finansowałem głównie pożyczką leasingową: pługi, prasy do słomy i do siana, przyczepy, maszyny do brykietowania słomy, siewniki, opryskiwacz, agregat, kombajn. Mam i obecnie. Zdecydowanie preferuję pożyczkę leasingową.

Czy są to maszyny używane czy nowe?

Przede wszystkim maszyny nowe, ale kupowaliśmy również używane w dobrym stanie.

Już długo jest Pan klientem firm leasingowych. Od jakiego czasu korzysta Pan z ich usług?

Korzystam już od dawna, bo od 2004 r., a może i wcześniej. Jedną z nich preferuję najbardziej.



Przed zdecydowaniem się na leasing warto sprawdzić oferty różnych firm.

Czy korzysta Pan również z kredytu bankowego?

Tak.

Jaki wkład własny miał ostatni leasing?

Minimalny, bo 5%. Wcześniej dochodził nawet do 10%.

Jakie zalety pożyczki leasingowej zadecydowały o jej wyborze?

Jestem zwolennikiem pożyczki leasingowej, bo od razu jestem właścicielem maszyny. Korzystny jest harmonogram spłaty, ponieważ może być elastyczny. VAT doliczam w pierwszej racie.

Podstawowe zasady zawierania umów leasingowych są podobne. Same firmy różnią się podejściem do klienta i osobiście wybieram zawsze taką firmę, która umie współpracować ze mną.

Stanisław Szczepańczyk ze wsi Hieronimowo

Które warunki umowy Pan negocjował?

Szybko dochodzę do porozumienia. Uelastyczniam tylko od czasu do czasu harmonogram spłat.

Jakie trudności wystąpiły w czasie leasingowania?

Jeżeli współpraca między rolnikiem i firmą jest długoletnia i sprawdzona, leasing nie sprawia trudności, są tylko korzyści.

Firmy leasingowe wciąż uelastyczniają swoje oferty. Kuszą klientów. Ma Pan doświadczenie. Jak Pan ocenia ofertę firm leasingowych?

Podstawowe zasady zawierania umów leasingowych są podobne. Same firmy różnią się podejściem do klienta i osobiście wybieram zawsze taką firmę, która umie współpracować ze mną. Po wieloletniej współpracy pojawia się wręcz wzajemna sympatia. Dostawcę maszyn wybieram sam. Rynek maszyn nie jest duży, ale sprawdzony, więc wiem, od kogo chcę maszynę. Ubezpieczyciela wybiera firma leasingowa, godzę się na to, bo nie mam wyjścia.



Leasing to tylko jedna z opcji. Jest jeszcze przecież kredyt bankowy.

Czy rolnik powinien się przygotować przed wizytą u leasingodawcy? Co trzeba przemyśleć, jeśli chcemy zdecydować się na leasing?

Ważne jest tempo załatwiania spraw i możliwość wprowadzenia zmian. Np. chcę kupić sieczkarnię. Firma już zrobiła kalkulację, potem napisała umowę, wpłaciłem zaliczkę i... trzeba było to zmienić, bo rozmyśliłem się i zdecydowałem się na ciągnik. I firma mi to zrobiła. Mam zaufanie do firmy leasingowej, z którą współpracuję. Trwa to już od lat. Kolejnych umów już nie czytam.

Jeżeli zdanie rolnika nie jest jeszcze wyrobione co do firmy leasingowej, na ile ważne jest na wstępie, przed zawarciem umowy, ustalenie kosztów leasingu i korzyści z nim związanych?

Należy sprawdzić wszystko, co się da. Kryteria ekonomiczne są ważne, ale równie istotny jest stosunek do klienta.



W leasing możemy wziąć zarówno maszyny nowe, jak i używane.

Co u Pana w ofercie znalazło się w ofercie dodatkowych usług leasingodawcy?

Możliwe jest np. ubezpieczenie na wypadek śmierci, tak aby wówczas rodzina nie musiała dalej spłacać rat. A poza tym standardowe ubezpieczenie.

Na koniec jeszcze jedno pytanie. Co poradziłby Pan innym rolnikom? Czy warto sięgnąć po leasing?

Oczywiście, gdy się nie ma własnych pieniędzy na maszyny. Nie ma wymaganego zastawu, np. domu czy ziemi, co ma miejsce przy pożyczkach bankowych. Szczególnie korzystna jest pożyczka leasingowa, bo od razu rolnik staje się właścicielem maszyny.