

Jak wybrać firmę leasingową?

Autor: Elżbieta Sulima

Data: 1 grudnia 2015



Wybierając firmę leasingową, można wziąć pod uwagę liczby, czyli skalkulować, które oferty są korzystniejsze. Można wziąć pod uwagę dodatkowe usługi. Na pewno warto też przyrzeć się samym firmom leasingowym. Spełnienie tych warunków daje poczucie bezpieczeństwa finansowego inwestycji.



Zakup maszyn to inwestycja na lata. Warto zatem dopiąć wszystko na ostatni guzik.

Rekomendacje

Wybierając leasing, najlepiej jest wybrać sprawdzoną firmę leasingową, tzn. funkcjonującą na rynku **od dłuższego czasu**, specjalizującą się w **leasingu dla rolników**. Są one rozpoznawalne, bo mają swoją markę i związane są z dużą grupą kapitałową lub z bankiem. Opinie osób, które już skorzystały z leasingu, również są bardzo przydatne. Szczególnie w przypadku tych rolników, którzy nie mają doświadczenia.

Warunki leasingu są indywidualnie dostosowane do kondycji finansowej i możliwości spłaty zadłużenia przez potencjalnego klienta.

Funkcjonowanie na rynku

Najlepiej jest by istniały powiązania łączące firmę leasingową z **producentem sprzętu rolniczego**. Można też sięgnąć głębiej i ustalić pozycję leasingodawcy na rynku, jego kondycję finansową i to, na ile jest on elastyczny w stosunku do klienta. Dotyczy to negocjowania szczegółów umowy. Może się np. wydarzyć sytuacja uszkodzenia [maszyny](#), co wówczas? [Firmy](#) leasingowe mogą przecież na ten czas **zawiesić spłatę rat leasingowych**, więc taki zapis powinien się znaleźć w umowie. Stosowane w praktyce procedury uproszczone powodują przekazanie do użytku maszyny w przeciągu kilku dni. Taka oferta skierowana jest również do rolników zaczynających gospodarowanie. Szczegóły umowy to ponadto możliwość cesji zobowiązania leasingowego, na co rolnik **nie powinien się godzić**, ale może ją potraktować jako argument przetargowy w innej części umowy.

Oto 5 firm, które w 2015 r. przeznaczyły najwięcej środków w mln zł na finansowanie leasingu sprzętu rolniczego. Badanie dotyczyły **28 firm**.

Finansowanie rynku maszyn rolniczych (Źródło: dane Związku Polskiego Leasingu)

wartość środków po III kw. 2015 (netto w mln zł)

BNP Paribas Leasing Solutions	749,69
BZ WBK Leasing S.A.	638,12
De Lage Landen Leasing Polska S.A.	339,69

Idea Leasing S.A.	265,77
Siemens Finance Sp. z o.o.	247,88

Kondycja finansowa leasingodawcy



Źle świadczy o kondycji finansowej leasingodawcy długi okres przygotowawczy, czyli czas do momentu udostępnienia maszyny.

Źle świadczy o kondycji finansowej leasingodawcy długi okres przygotowawczy, czyli **czas do momentu udostępnienia maszyny**. Może być to sygnał, że brakuje mu płynności, czyli nie należy go w ogóle brać pod uwagę. W takim przypadku jest to najpewniej tylko pośrednik, który handluje swoimi kontaktami.

Oczywiście pośrednictwo finansowe ma swoje zalety. Gdy gospodarstwo rolne znajduje się w znacznej odległości od leasingodawcy bezpośredniego oraz w okresie podejmowania decyzji, gdy są niezbędne konsultacje z doradcą, jest to doskonałe wyjście. Trzeba tylko pamiętać, że jeżeli wystąpią nietypowe trudności w realizacji umowy leasingowej, **problem rozwiązuje się u źródła**, czyli z firmą leasingową.

Co trzeba przemyśleć przed wizytą u leasingodawcy?

Warunki leasingu, takie jak: udział własny, wartość końcowa, okres leasingu, są **indywidualnie dostosowane do kondycji finansowej** i możliwości spłaty zadłużenia przez potencjalnego klienta. Dlatego najlepiej mieć własny pomysł co do liczby rat, czyli czasu spłaty, oraz udział własny, na podstawie których firma leasingowa sprawnie stworzy kalkulację, a nawet różne warianty.

Trzeba pamiętać, że jeżeli wystąpią nietypowe trudności w realizacji umowy leasingowej, problem rozwiązuje się u źródła, czyli z firmą leasingową.

Tutaj dogodną propozycją jest **e-leasing**. Może być pomocny w zebraniu ofert leasingowych, czyli w tym pierwszym etapie podejmowania decyzji leasingowych. Samo zawarcie kontaktu jest obciążone pewnym ryzykiem.

Ustalenie kosztów leasingu i korzyści z nim związanych

Analiza kalkulacji kosztów pozwoli na swobodne spłacanie rat, przy minimalizacji kosztów i optymalizacji możliwych zysków. Należy również ustalić zachowanie w sytuacji opóźnienia spłaty rat leasingowych, czy też w przypadku zepsucia czy uszkodzenia maszyny. W umowie może bowiem znaleźć się zapis, że na skutek niepłacenia rat przez np. 2 miesiące i gdy termin leasingu już jest bliski zakończenia, następuje **przejęcie maszyny**. Leasingobiorca nie powinien się godzić na takie wyjście!



fot. AgroFoto.pl, SuperKolo

Dodatkowe usługi oferowane przez firmę leasingową

Udzielenie finansowania inwestycji, które rozwijają gospodarstwo rolne, to podstawowa działalność firm leasingowych. Należy pamiętać jednak, że dodatkowe zyski pozafinansowe uzyskiwane

z obcych źródeł finansowania inwestycji mogą zdecydować o ich wyborze. Są to tzw. **usługi dodatkowe**, jak np. kontakty z dostawcą, pakiety promocyjne, ubezpieczenie maszyny, [serwis](#), zlecenia wykonania oceny technicznej kupowanej maszyny, pomoc w składaniu wniosków do [ARiMR](#).

Najlepiej jest by istniały powiązania łączące firmę leasingową z producentem sprzętu rolniczego.

Najczęściej o **wyborze ubezpieczenia decyduje leasingodawca**. Renomowane firmy leasingowe z reguły współpracują z towarzystwami ubezpieczeniowymi, które również się wyspecjalizowały w tego typu umowach. Rolnik może być przekonany, że wysokość ubezpieczenia w razie uszkodzenia czy kradzieży sprzętu będzie odpowiednia, a procedura odszkodowawcza będzie optymalna. Ubezpieczenie maszyny leasingowanej jest po to, aby w razie powstania szkody leasingodawca usunął szkodę. W praktyce często spotyka się jednak **przerzucanie tego rodzaju działań na leasingobiorcę**. W przypadku kradzieży odszkodowanie przeznacza się wówczas na spłatę czynszu leasingowego.

Można się również zorientować, czy bank, w którym rolnik ma konto bankowe, jest w grupie kapitałowej z leasingodawcą. Oczywiście rolnik nie jest zobowiązany do jego wyboru, jest to tylko jeden z wariantów. Są jednak tego **zalety**. Bank jest doskonale zorientowany w jego kondycji bankowej. Doradca jest biegły w szczegółach. Powinien być też w stanie odpowiedzieć na pytanie, czy stan finansowy gospodarstwa rolnego jest odpowiedni, by skorzystać z leasingu i z jakiego rodzaju, a także jaka wygląda **oferta sprzętu rolniczego**.

Doradcy leasingowi również wspierają swoją pomocą w aplikowaniu o środki Unii Europejskiej. Jeżeli rolnikowi na tym zależy, należy wówczas nawiązać kontakt z takimi firmami.