

Gość Pulsu Andrzej Krzemiński, wiceprezes EFL

Nadszedł czas na nieruchomości

EFL zmienia struktury i wchodzi na nowe rynki. Dzięki temu ma utrzymać pozycję lidera.

Ten rok Europejski Fundusz Leasingowy (EFL) chce zamknąć 2,1 mld zł sprzedaży. Po trzech kwartałach wyleasingował aktywa wartości 1,4 mld zł.

— Koniec roku zawsze jest najlepszy, więc powinniśmy wykonać plan. W przyszłym roku chcemy przyspieszyć rozwój. Sądzymy, że nasza sprzedaż wyniesie 2,7 mld zł — mówi Andrzej Krzemiński, wiceprezes EFL, który do zarządu największej firmy na rynku leasingowym dołączył w tym roku. Jego zadaniem jest przeprowadzenie restrukturyzacji organizacyjnej i wprowadzenie jej na nowe rynki.

Porządki w grupie

— Proces zmian w EFL potrwa jeszcze kilka miesięcy, ale już wydzieliśmy dwa podstawowe piony — finansowania pojazdów oraz leasingu uniwersalnego — wyjaśnia Andrzej Krzemiński.

Pierwszy pion zajmuje się leasingiem pojazdów oraz kredytami samochodowymi.

— W tym roku przejęliśmy od Lukas Banku, który podobnie jak my należy do grupy Credit Agricole, sprzedaż kredytów samochodowych. Specjalizujemy się w tym segmencie i współpracujemy z 2,5 tys. punktów dealerskich. Sądzymy, że w tym roku zaoferujemy na rzecz banku kredyty samochodowe na blisko 120 mln zł, a w przyszłym — na 252 mln zł — mówi wiceprezes EFL.

Masowe transakcje

Pion leasingu uniwersalnego będzie finansował środki transportu, maszyny i urządzenia, a także — co jest nowością w działalności spółki — nieruchomości. Zajmie się zarówno małymi i średnimi firma-

OKIEM EKSPERTA

Pozostaje nadzieja

WITOLD DROZDZ

rzecznik ZPL

W tym roku branża leasingowa nie rozwijała na masową skalę leasingu konsumenckiego, choć takie były plany. Wprawdzie kilka spółek ma taką ofertę, w tym EFL, ale nie jest ona intensywnie sprzedawana. Powodem jest zastój na rynku nowych aut. Nie ma sensu promować produktu, gdy klient nie jest zainteresowany kupnem nowego samochodu. Mamy nadzieję, że w przyszłym roku pojawią się przepisy, np. w ustawie o VAT, które będą zachęcać do nabywania aut, w tym finansowania ich leasingiem.

mi — tradycyjnymi klientami EFL, jak i nowymi — dużymi spółkami.

— Klientami EFL jest 150 tys. firm z sektora małych i średnich firm. Potrzebują one nie tylko środków transportu czy maszyn i urządzeń, ale także hal produkcyjnych, biur, warsztatów czy magazynów. Nie interesują nas pojedyncze transakcje na znaczne kwoty, np. leasing hoteli czy biurów. Chcemy mieć więcej mniejszych transakcji. Sądzę, że w przyszłym roku wartość aktywów z rynku nieruchomości wyniesie 150 mln zł — prognozuje Andrzej Krzemiński.

EFL zamierza również świadczyć usługi leasingowe firmom i osobom prywatnym zajmującym się przetwórstwem rolnym, w czym zresztą specjalizuje się jego francuski partner strategiczny.

Mniej aut

W najbliższych latach spółka zamierza przebudować portfel. W przyszłym roku udział w nim pojazdów ma spaść z 70 do 50 proc. Resztę będą stanowić maszyny i urządzenia i, w mniejszym stopniu, nieruchomości.

Beata Tomasziewicz

b.tomaszkiewicz@pb.pl

☎ (22) 333-97-98

PIEŚŃ PRZYSZŁOŚCI Z samym Lukaszem Bankiem EFL zacznie współpracować, gdy wprowadzi na masową skalę leasing detaliczny i gdy bank zacznie obsługiwać sektor małych i średnich przedsiębiorstw — wyjaśnia Andrzej Krzemiński, wiceprezes EFL.

fort. MW

