

VB Leasing | Brakuje specjalistów

Leasing nie może się rozwinąć

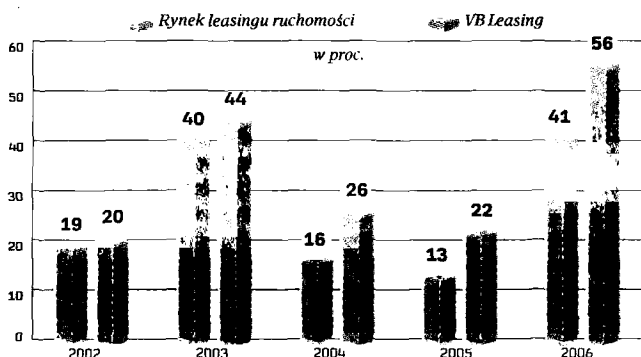
Niedostatek wykwalifikowanych pracowników ogranicza rozwój branży leasingowej w Polsce. Firmy podkupują sobie specjalistów.

— Jeszcze w tym roku w Polsce zamierza rozpocząć działalność około dziesięciu nowych firm leasingowych — zauważa Marek Forster, prezes zarządu VB Leasing. Jego zdaniem rynek tej usługi finansowej nie rozwija się tak dynamicznie, jak mógłby. Choć VB Leasing nie powinno narzekać. Firma pokazała wczoraj swoje ubiegłoroczne wyniki. Odnotowała ponad 50-procentowy wzrost wartości aktywów (do 1,1 mld złotych) przekazanych w leasing.

Jednak brak specjalistów zauważa również Andrzej Sugajski, dyrektor Związku Przedsiębiorstw Leasingowych (ZPL). — Rynek leasingu zmienia się w ostatnich latach — tłumaczy. — Oprócz dominującego dotąd leasingu samochodów osobowych rozwija się leasing maszyn i urządzeń dla specjalistycznych branż, na przykład maszyn poligraficznych. A to wymaga zatrudnienia pracowników, którzy będą znać i rozumieć pracę, w tym przypadku drukarza — mówi i dodaje, że właśnie takich specjalistów brakuje najbardziej. Firmy leasingowe niechętnie ujawniają dane o liczbie pracowników. Danych tych nie ma nawet ZPL zrzeszające 34 spośród 40 firm leasingowych działających w Polsce.

VB Leasing, które zatrudnia około 200 osób, rozwija właśnie leasing maszyn i urządzeń. W ubiegłym roku stanowił on już ponad 30 procent portfela firmy, a wartość leasingowanych maszyn wzrosła o blisko 70 procent, do 327 mln złotych. Dobrze rozwijało się finansowanie maszyn budowlanych, rolniczych, przemysłowych i sprzętu medycznego. W tym roku spółka zakłada, że wartość sfinansowanego przez nią majątku wzrośnie do 1,43 miliarda złotych, czyli o ponad 30 procent. — Chcemy też rozwijać naszą sieć, ale problemem jest właśnie znalezienie wykwalifikowanej kadry — tłumaczy Marek Forster. W ciągu kilku lat VB Leasing ma apetyt na wejście do pierwszej piątki największych firm leasingowych w Polsce (dziś plasuje się w gronie pierwszej dziesiątki).

Według Jarosława Borzymowskiego, członka zarządu VB Leasing, pomysłem na rozwój przedsiębiorstw tego sektora może być współpraca z firmami ubezpieczeniowymi. — Płacąc ratę leasingową, klient powinien otrzymywać pakiet usług — tłumaczy. Jego firma chwali się, że jako jedna z pierwszych oferuje assistance (pomoc na miejscu wypadku — np. holowanie pojazdu) dla kierowców ciężarówek. Partnerem jest tu należąca do francuskiej Axy firma Inter Partner. Inną nowością jest ubezpieczenie pomocy prawnej przygotowane we współpracy z Concordią i Europe Assistance w Polsce. —*ahb.*



Dynamika sprzedaży leasingu ruchomości

źródło: „Rzeczpospolita”, VB Leasing

Leasing w Polsce mógłby lepiej się rozwijać, gdyby nie brak specjalistów. VB Leasing zakłada w przyszłym roku mniejszą dynamikę swojej sprzedaży — wzrost o 35 procent wartości aktywów przekazywanych przez nią w leasing. Cały rynek zaś miałby wzrosnąć o około 25 — 30 procent. ■