

# FIRMOWE AUTO MOŻNA ZAŁATWIĆ NIE RUSZAJĄC SIĘ ZZA BIURKA

**mLeasing ruszył z nowym programem długoterminowego wynajmu samochodów. Liczy że łatwy dostęp do usługi zachęci przedsiębiorców do korzystania z niej**

Już co piąty nowy samochód osobowy trafiający do firmowych flot jest wynajmowany – wynika z danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów. W ubiegłym roku liczba aut pozyskanych w ten sposób wzrosła o ponad 31 proc. do 54 tys. Usługozehnianie usług CFM to przede wszystkim zasługa konkurencji na tym rynku, która powoduje, że oferta wzbogaca się stale o rozwiązania coraz wygodniejsze z punktu widzenia klientów.

– Kiedyś gdy klient chciał mieć samochód, brał go w leasing, na koniec okresu umowy stając się jego właścicielem. Była to pewna forma zakupu na raty. Dziś popularność zdobywa usługa najmu z zarządzaniem. Klient przez kilka lat korzysta z samochodu, płacąc wyłącznie comiesięczny czynsz, w którym ujęte są też ubezpieczenie i pakiet serwisowy. Po zakończeniu kontraktu zwraca pojazd do firmy leasingowej, a sam bierze nowy – tłumaczy Cezary Raczyński, prezes mLeasing.

Na taki model stawiają już nie tylko duże, ale i mniejsze firmy i mają przy tym coraz większe wymagania. Oczekują już nie tylko ubezpieczenia i serwisu, ale też np. gwarancji szybkiego dostarczenia samochodu zastępczego w przypadku awarii użytkowanego auta, a przede wszystkim liczą na to, że formalności związane z wynajmem nie będą żmudne i czasochłonne. Dlatego leasingodawcy upraszczają procedury i skracają terminy. Przedsiębiorcy najchętniej ograniczyliby formalności związane

z najmem auta do jednej wizyty, w czasie której można by podpisać umowę i odebrać wybrany wcześniej pojazd. mLeasing stworzył rozwiązanie, które jest odpowiedzią na takie potrzeby klientów. mAuto to program długoterminowego wynajmu samochodów osobowych, łączący w sobie korzyści wynikające z leasingu operacyjnego z wygodą, którą dają odpowiednio dobrane do potrzeb firmy pakiety serwisowe. Od konkurencji odróżnia go przede wszystkim wyszukiwarka, która działa analogicznie do tych znanych np. z serwisów aukcyjnych. Zawiera bogaty wybór marek oraz modeli aut różnych klas. Klient musi tylko określić swoje preferencje – określić klasę, model jaki go interesuje oraz poprzez wybór wysokości miesięcznej raty, wydatki, które chciałby przeznaczyć na samochód. Po ustaleniu szczegółowych parametrów, system podpowiada dostępne samochody odpowiadające podanym warunkom. Co ważne, w kolejnych krokach można dalej doprecyzować wybór auta i parametrów umowy dostosowując m.in. okres leasingu, moc silnika, rodzaj nadwozia i rodzaj paliwa czy liczbę drzwi. W efekcie przedsiębiorca otrzymuje wybrany model z podsumowaniem miesięcznych kosztów. Zamówienie może złożyć on-line, co oznacza, że u dealera samochodowego przyszły użytkownik pojawi się tylko po to, by odebrać samochód.

– Po wysłaniu wniosku doradca firmy oddzwania, by doprecyzować ofertę i zakończyć uzgadnianie warunków. Obecność klienta w placówce firmy nie jest w związku z tym potrzebna – słyszymy od przedstawiciela mLeasing. Wszystko to przedsiębiorca otrzymuje przy znacznie obniżonych miesięcznych kosztach. Leasing w programie mAuto opiera się bowiem na wysokiej tzw. wartości

resztowej samochodu, zgodną z przewidywaną wartością rynkową pojazdu po zakończeniu trwania umowy. W związku z tym przedsiębiorca spłaca w ratach tylko utratę wartości rynkowej w okresie użytkowania. Inną zaletą płynącą z wynajmu długoterminowego jest to, że przedmiot leasingu zaliczany jest do składników majątku firmy leasingowej, która dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Natomiast czynsz obejmujący zarówno wynajem pojazdu, jak i jego kompleksową obsługę przez wyspecjalizowaną firmę zewnętrzną stanowi koszt uzyskania przychodu dla korzystającego. Przedsiębiorca może więc dokonywać odpisów podatkowych.

Zdaniem ekspertów w przyszłości można oczekiwać jeszcze wygodniejszych z punktu widzenia klientów produktów, które jeszcze bardziej pozwolą zoptymalizować koszty działalności przedsiębiorstwa. Wizją, która powoli staje się rzeczywistością na polskim rynku są rozwiązania sharingowe, czyli takie, w których z przedmiotu korzysta się wtedy, gdy jest taka potrzeba. W ubiegłym roku pojawiły się pierwsze usługi car sharingu, zarówno dla osób prywatnych, w postaci współdzielonych aut miejskich, jak i klientów firmowych, świadczone przez firmy CFM. – Mamy świadomość, że już nie długo klienci nie będą potrzebowali własnej floty liczącej kilkadziesiąt samochodów, tylko zapewnienia mobilności dla swoich pracowników np. wyrażonej dostępnością i czasem korzystania ze środka transportu. Idziemy właśnie w takim kierunku, testujemy już rozwiązanie, żeby samochód można było wziąć z ulicy i oddać go, gdy skończymy z niego korzystać – komentuje Cezary Raczyński.

Małgorzata Biernacka