

Leasing 2040, czyli o przyszłości branży leasingowej w Polsce i na świecie

podsumowanie procesu FutureS Thinking

Przygotowali:

**ZUZANNA SKALSKA
& RAFAŁ KOŁODZIEJ**

EXECUTIVE SUMMARY

LEASING 2040 – WIDZIANY PRZEZ LIDERÓW FIRM LEASINGOWYCH

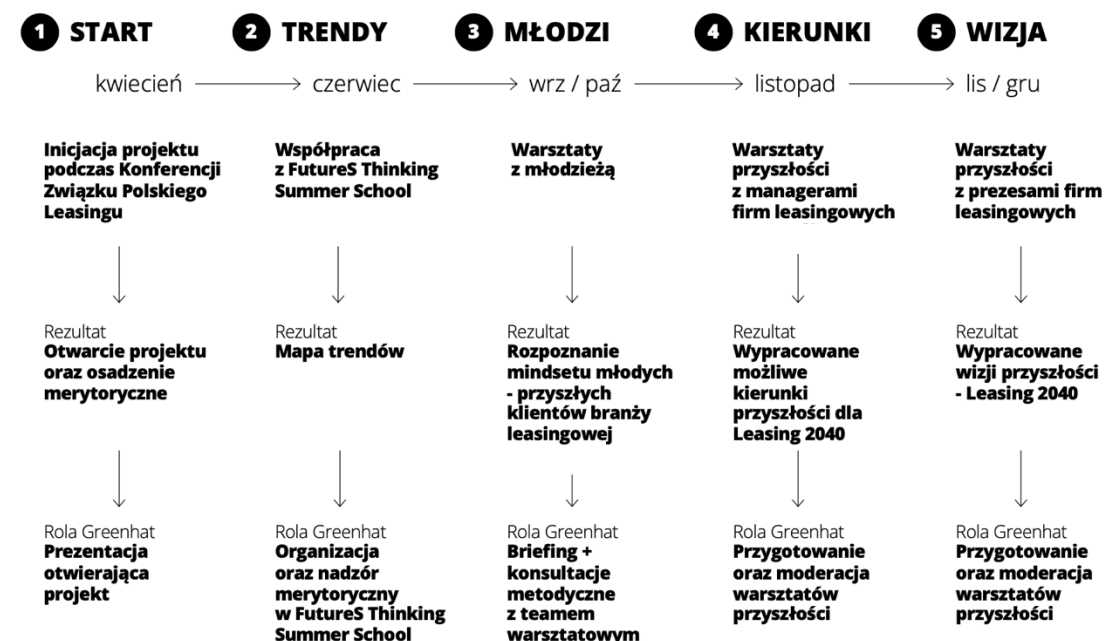
EXECUTIVE SUMMARY

- Proces **futures thinking**, który został przeprowadzony w 2040 roku z inicjatywy Związku Polskiego Leasingu, miał na celu określić kierunki rozwoju branży na kolejne lata.
- Uczestnicy procesu – liderzy firm leasingowych – dyskutowali nad możliwościami, jak i ryzykami, przed którymi stoi branża, określając sposób jej odpowiedzi na wyzwania związane z technologiczną transformacją, zrównoważonym rozwojem oraz zmieniającymi się oczekiwaniami klientów.
- Niniejszy raport podsumowuje kluczowe ustalenia zrealizowanego procesu, omawia nowe możliwości współpracy i innowacyjne strategie rynkowe oraz wskazuje najważniejsze trendy, które będą kształtować rynek leasingowy w nadchodzących dekadach.
- Zgodnie z logiką futures thinking, która traktuje przyszłość jako narzędzie do podejmowania decyzji tu i teraz, a nie stara się ją przewidywać, raport zbudowany jest wokół następujących obszarów:
 - Megatrendy – czyli obraz dużych zmian i ich potencjalny wpływ na branżę leasingową.
 - Sygnały zmian – możliwe kierunki rozwoju leasingu, jako rezultat ich upowszechnienia.
 - Kierunek rozwoju branży – interpretacja możliwości w różnych scenariuszach przyszłości oraz ich kroki wdrożeniowe.
 - Rola Związku Polskiego Leasingu w ich realizacji.
- Układ raportu odzwierciedla sposób pracy zarówno managerów firm leasingowych, jak i ich Prezesów, podczas warsztatów, będąc zgodnym z naczelną ideą metodyki **futures thinking**, czyli korzystania z przyszłości jako narzędzia do pracy i podejmowania decyzji kierunkowych tu i teraz, a nie jej przewidywania.

Use the
future
to change
the present



what's
next

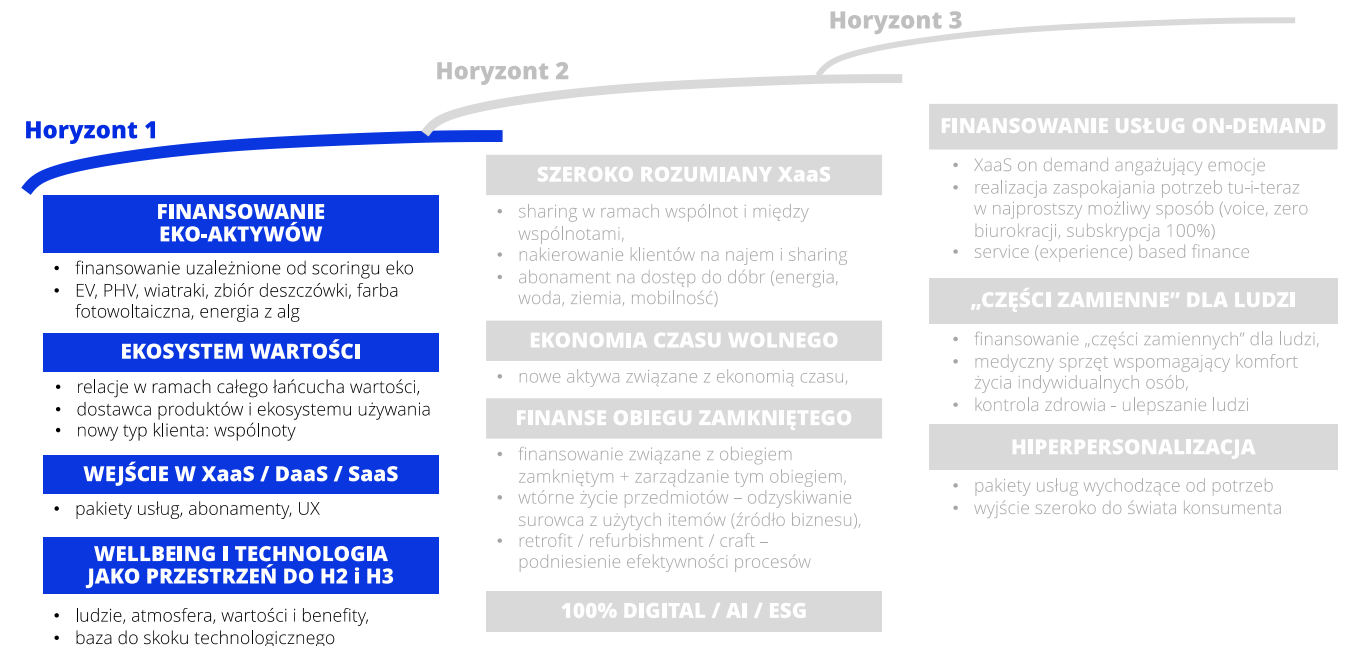


HORYZONT 1. EKSPANSJA EKOLOGII I ELASTYCZNOŚCI USŁUG

EXECUTIVE SUMMARY

- Horyzont 1 skupia się na krótkoterminowych, kluczowych działaniach adaptacyjnych i rozwojowych, które mogą wzmocnić pozycję firm leasingowych w nadchodzących latach. Liderzy branży postawili na **finansowanie eko-aktywów**, takich jak samochody elektryczne (EV), instalacje fotowoltaiczne, turbiny wiatrowe, systemy zbioru deszczówki czy innowacje, jak energia z alg i farby fotowoltaiczne. Kluczowym elementem jest powiązanie finansowania z scoringiem ekologicznym klientów, co promuje zrównoważony rozwój.
- W obszarze **ekosystemu wartości** leasing zmienia swój charakter z dostawcy produktów na partnera w zarządzaniu ich użyciem w ramach całych łańcuchów wartości. Zyskuje nowy typ klientów, takich jak wspólnoty, które kładą nacisk na współdzielenie i długoterminowe relacje.
- Wzmocni się również trend wejścia w model **XaaS** (*Everything as a Service*), który odpowiada na rosnące oczekiwania użytkowników względem prostoty i wygody w korzystaniu z pakietów usług i subskrypcji.
- Równocześnie budowana jest **baza do długofalowych zmian**, takich jak wdrożenie technologii wspierającej wellbeing, poprawa środowiska pracy i przygotowanie pracowników oraz procesów do skoku technologicznego.

STRATEGIC BETS DLA BRANŻY

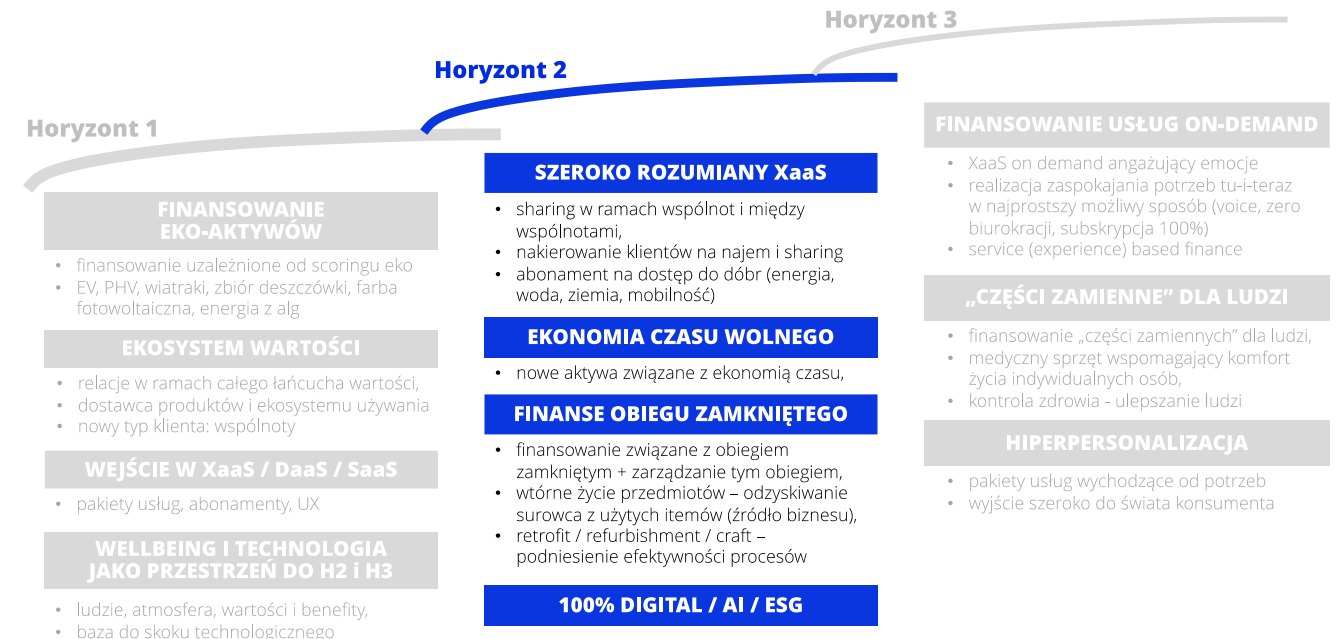


HORYZONT 2. TRANSFORMACJA MODELU DZIAŁANIA I OBIEGU ZASOBÓW

EXECUTIVE SUMMARY

- W perspektywie średnioterminowej firmy leasingowe wejdą w fazę głębokiej transformacji operacyjnej. Model **XaaS** rozszerza się na całą gospodarkę współdzielenia, obejmując abonamenty na dostęp do zasobów takich jak energia, woda, mobilność czy ziemia. Kluczowe znaczenie zyskuje sharing w ramach wspólnot oraz między nimi, co wspiera większą efektywność i redukcję marnotrawstwa.
- Finanse obiegu zamkniętego** staną się centralnym filarem działalności – leasing będzie wspierać zarządzanie cyklem życia przedmiotów, odzyskiwanie surowców z użytych produktów oraz procesy retrofit i refurbishment. Firmy leasingowe włączają w swoje portfolio rozwiązania z obszaru craft i ekonomii obiegu zamkniętego, co umożliwia bardziej efektywne zarządzanie zasobami.
- Równolegle będzie rozwijać się **ekonomia czasu wolnego**, obejmująca finansowanie aktywów związanych z rekreacją, wellness i osobistym rozwojem.
- Wdrożenie **pełnej digitalizacji, sztucznej inteligencji i spełnienie wymagań ESG** wzmocni zdolność branży do szybkiego reagowania na zmieniające się oczekiwania klientów, jednocześnie spełniając wysokie standardy zrównoważonego rozwoju.

STRATEGIC BETS DLA BRANŻY

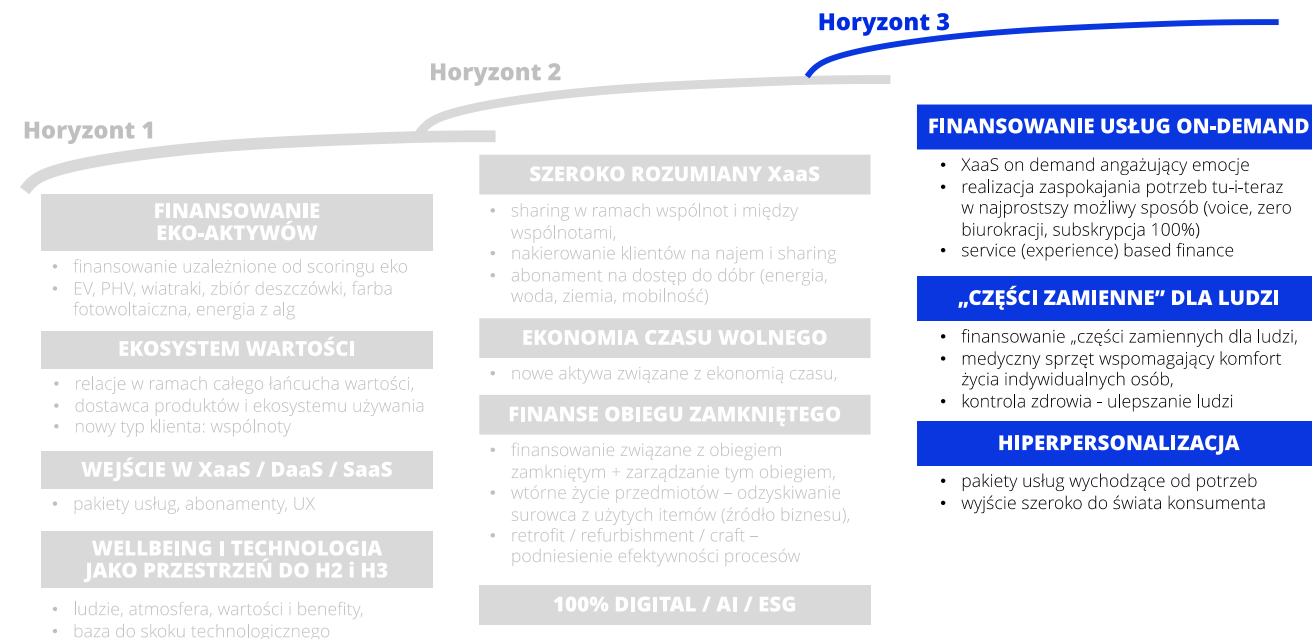


HORYZONT 3. HIPERPERSONALIZACJA I INNOWACJE PRZYSZŁOŚCI

EXECUTIVE SUMMARY

- Trzeci horyzont to wizja dalekosiężna, w której leasing redefiniuje swoją rolę jako dostawca **usług on-demand, silnie angażujących emocje**. Finansowanie usług on-demand opiera się na maksymalnej prostocie, umożliwiając zaspokajanie potrzeb klientów w czasie rzeczywistym – od głosowych zamówień po eliminację biurokracji dzięki subskrypcjom opartym na doświadczeniu.
- Przełomowe zmiany obejmują także **obszar medycyny i technologii** – leasing wspiera finansowanie „części zamiennych” dla ludzi, od sprzętu medycznego wspomagającego komfort życia po zaawansowane systemy monitorowania i ulepszania zdrowia. Wysoka elastyczność oferty pozwala klientom cieszyć się rozwiązaniami dostosowanymi do ich indywidualnych potrzeb.
- Hiperpersonalizacja** staje się kluczowym wyróżnikiem. Usługi i produkty są projektowane w oparciu o szczegółowe dane behawioralne klientów, umożliwiając tworzenie unikalnych pakietów dostosowanych do stylu życia.
- W świecie 2040 roku leasing staje się partnerem każdego użytkownika, dostarczając rozwiązania dokładnie wtedy i tam, gdzie są one potrzebne, redefiniując standardy mobilności, zrównoważoności i jakości życia.

STRATEGIC BETS DLA BRANŻY



ROLA ZWIĄZKU LEASINGU POLSKIEGO

EXECUTIVE SUMMARY

- Rolą ZPL jest nie tylko reprezentowanie interesów branży, ale także aktywne kreowanie rozwiązań wspierających transformację sektora w obszarach finansowania eko-aktywów, digitalizacji procesów, nowych modeli biznesowych i zrównoważonego rozwoju. Aktywne lobbowanie, standaryzacja, inicjowanie innowacyjnych procesów i promowanie najlepszych praktyk to kluczowe filary jego działalności, które pomogą branży sprostać wyzwaniom i wykorzystać pojawiające się szanse.
- W kontekście zrównoważonego rozwoju ZPL powinien odgrywać kluczową rolę jako **promotor zielonej transformacji sektora finansowego**. Kluczowe działania obejmują lobbowanie na rzecz uznania leasingu jako kosztu kwalifikowanego w projektach wspierających zieloną energię oraz współpracę z instytucjami publicznymi w celu uzyskania dotacji i subsydiów. Standaryzacja procesów, wymiana doświadczeń i uproszczenie procedur są niezbędne, by zwiększyć dostępność finansowania dla eko-aktywów.
- Współczesny świat wymaga szybkiej adaptacji do cyfrowych zmian. ZPL powinien **inicjować dialog z regulatorami i promować rozwiązania legislacyjne wspierające digitalizację procesów leasingowych**. Utworzenie branżowej grupy zakupowej mogłoby przyspieszyć wdrażanie nowoczesnych technologii i obniżyć koszty implementacji. Promowanie dobrych praktyk i integracja rozwiązań w branży to kluczowe działania na rzecz cyfrowej transformacji.
- Rosnące zainteresowanie leasingiem wśród konsumentów wymaga wsparcia ZPL w **dostosowaniu regulacji podatkowych i prawnych do zmieniających się potrzeb rynku**. Współpraca z regulatorami i promocja rozwiązań finansowania konsumenckiego, w tym edukacja klientów, stanowi fundament dalszego rozwoju tego segmentu.
- ZPL ma także szansę wspierać firmy leasingowe w **integracji z partnerami spoza tradycyjnego sektora leasingowego**. Standaryzacja współpracy oraz promowanie dobrych praktyk w modelach subskrypcyjnych to działania, które mogą zwiększyć konkurencyjność branży. Związek powinien także lobbować za gwarancjami sektorowymi i legislacjami sprzyjającymi rozwojowi XaaS, DaaS i SaaS.
- Przyszłość branży leasingowej leży w zrównoważonym zarządzaniu zasobami. ZPL powinien **wspierać regulacje dotyczące finalnego zbycia aktywów, lobbować u producentów o wdrożenie bardziej zrównoważonych rozwiązań oraz promować finansowanie obiegu zamkniętego**. Uzyskiwanie dotacji UE na projekty związane z obiegiem zamkniętym to kolejny obszar kluczowych działań.
- ZPL ma do odegrania wiodącą rolę w **inicjowaniu innowacyjnych projektów i wdrażaniu nowych modeli biznesowych**, w tym retrofit czy experience-based services. Standaryzacja dokumentacji i promowanie dobrych praktyk powinny być priorytetami, by ułatwić firmom adaptację do globalnych i lokalnych zmian rynkowych.
- ZPL powinien także stać się **katalizatorem procesów przyszłości** w branży leasingowej, nie reagując jedynie na bieżące wyzwania, ale proaktywnie definiując kierunki zmian. Inicjowanie działań związanych z globalnymi trendami i lokalnymi transformacjami oraz rozwijanie doświadczeń użytkowników (retrofit) to obszary, w których Związek może wyznaczać nowe standardy.