

Materiał ekspercki

## Koniec dopłat, początek realnego rynku. Co dalej z elektromobilnością po programie „NaszEauto”?

**Wyczerpanie budżetu programu „NaszEauto” szybko ostudziło boom na samochody elektryczne w Polsce. Firmy leasingowe już widzą wyraźny spadek liczby nowych umów i zapytań o finansowanie elektryków. Branża podkreśla jednak, że nie oznacza to końca rozwoju elektromobilności – raczej przejście z rynku napędzanego dopłatami do rynku opartego na ekonomii użytkowania i strategiach klimatycznych firm.**

Warszawa, 11 marca 2026 roku – Program „NaszEauto”, którego budżet został wyczerpany na początku 2026 r., był jednym z głównych motorów sprzedaży samochodów elektrycznych w Polsce. W wielu przypadkach dopłata odpowiadała wysokości opłaty wstępnej w leasingu, co sprawiało, że rata elektryka była zbliżona do raty auta spalinowego. Po zakończeniu programu rynek niemal natychmiast zareagował spadkiem aktywności klientów. Jak wskazuje Związek Polskiego Leasingu, dominującą formą finansowania pojazdów objętych wnioskami z programu był leasing, który wyraźnie przeważał nad zakupem bezpośrednim. Potwierdza to istotną rolę instrumentów leasingowych w procesie elektryfikacji transportu i pokazuje, że dla wielu przedsiębiorców leasing pozostaje kluczowym narzędziem finansowania transformacji flot w kierunku zeroemisyjnym.

Jednocześnie dopłaty były tylko jednym z elementów systemu wsparcia elektromobilności. W Europie kluczową rolę odgrywają także regulacje klimatyczne, w tym normy emisji CO<sub>2</sub> dla producentów samochodów. Jeżeli producent przekroczy unijne limity emisji flotowych, musi płacić wysokie kary finansowe, dlatego zwiększanie sprzedaży samochodów zeroemisyjnych staje się dla branży motoryzacyjnej koniecznością, a nie tylko efektem programów wsparcia.

### Koniec dopłat szybko schłodził rynek

– Rok 2025 był przełomowy dla rynku samochodów elektrycznych. Program dopłat „NaszEauto” istotnie pobudził sprzedaż, szczególnie w ostatnich miesiącach jego obowiązywania. Analizując doświadczenia rynków zachodnich, gdzie kończyły się podobne programy, należy spodziewać się wyraźnego, kilkumiesięcznego spadku popytu. Po tym okresie rynek zwykle stabilizuje się i wraca do bardziej naturalnego tempa wzrostu – mówi Tomasz Gawor, pełnomocnik ds. elektromobilności w mLeasingu.

Pierwsze miesiące 2026 r. pokazują, jak silnie dopłaty wpływały na decyzje klientów. W Santander Leasing liczba umów na auta elektryczne w lutym była o 43 proc. niższa niż w styczniu, a liczba nowych wniosków leasingowych spadła o ponad 60 proc. względem grudniowego szczytu końcówki programu.

– Ostatnie miesiące funkcjonowania programu przyniosły klasyczne zjawisko „wyścigu z czasem”. Klienci przyspieszali decyzje zakupowe, aby zdążyć przed wyczerpaniem budżetu, po czym nastąpiło gwałtowne schłodzenie rynku – mówi Anita Rodkiewicz-Ryżek, dyrektor rozwoju zielonego finansowania w Santander Leasing.

### Boom przed końcem programu

Podobne zjawisko obserwował mLeasing. Według Mateusza Osińskiego, eksperta ds. elektromobilności w spółce, liczba zapytań o leasing elektryków zaczęła gwałtownie rosnąć już jesienią 2025 r., gdy pojawiły się pierwsze informacje o kończącym się budżecie programu.

– W styczniu 2026 r. liczba zapytań o finansowanie pojazdów elektrycznych była już pięciokrotnie niższa niż w listopadzie 2025 r. – wskazuje ekspert.

### **Najbardziej odczują to mikrofirmy**

Brak dopłat najmocniej uderza w klientów indywidualnych i jednoosobowe działalności gospodarcze – czyli grupy, które były głównymi beneficjentami programu.

– Jeżeli środki programu faktycznie się wyczerpały, w 2026 r. należy liczyć się z korektą liczby nowych umów leasingowych w segmencie samochodów osobowych i lekkich dostawczych. Wpływ będzie przede wszystkim widoczny wśród osób fizycznych i JDG – ocenia Kamila Jachacy-Turecka, ekspert ds. zarządzania produktami w Millennium Leasing.

W przypadku mikroprzedsiębiorców rola dopłat była szczególnie duża. Według Santander Leasing aż 65 proc. kontraktów na elektryczne auta w segmencie JDG było powiązanych z subsydiami publicznymi.

### **Floty jadą dalej – napędzane przez ESG**

Nie oznacza to jednak załamania całego rynku. Wiele firm – zwłaszcza dużych flot – kontynuuje elektryfikację niezależnie od programów wsparcia.

– Duże przedsiębiorstwa i korporacje, napędzane wymogami raportowania ESG oraz strategiami dekarbonizacji, traktują elektryfikację jako proces nieodwołalny. Dla nich brak dopłaty pogarsza rentowność inwestycji, ale nie zatrzymuje decyzji o wymianie flot – mówi Mariusz Włodarczyk, dyrektor zarządzający Obszarem Prawo, Produkty i Partnerzy Strategiczni w Santander Leasing.

Eksperci spodziewają się więc zmiany struktury rynku. Udział klientów indywidualnych i mikrofirm może się zmniejszyć, a większą rolę będą odgrywać duże przedsiębiorstwa oraz floty firmowe.

### **Nowy problem rynku: ile będzie wart używany elektryk**

Równolegle branża musi zmierzyć się z innym wyzwaniem – wartościami rezydualnymi samochodów elektrycznych. Dynamiczny rozwój technologii sprawia, że starsze modele szybciej tracą na wartości.

– Obserwujemy dużą deprecjację wartości rezydualnych pojazdów elektrycznych. W ciągu ostatnich lat nastąpił ogromny postęp technologiczny, dzięki czemu nowe modele oferują znacznie większe zasięgi. Klienci zainteresowani elektrykami częściej wybierają więc najnowsze generacje pojazdów – mówi Aneta Nowak, Asset Product Manager w Carefleet.

### **Rok prawdy dla elektromobilności**

Zdaniem branży rok 2026 będzie okresem przejściowym dla elektromobilności.

– Można powiedzieć, że to moment „odłączenia kropłówki” w postaci bezpośrednich dotacji. Rynek wchodzi w fazę, w której o wyborze elektryka decydują już nie dopłaty, ale realna ekonomika użytkownika oraz wymagania regulacyjne – podsumowuje Anita Rodkiewicz-Ryżek.

W dłuższej perspektywie kierunek zmian pozostaje jednak niezmienny. Rosnące znaczenie całkowitego kosztu użytkownika pojazdów, presja regulacyjna związana z polityką klimatyczną oraz rozwój infrastruktury ładowania sprawiają, że elektryfikacja transportu będzie postępować – choć już w bardziej stabilnym i dojrzałym tempie niż w czasie boomu napędzanego dopłatami.

---

## Opinie ekspertów z firm leasingowych:

### **Tomasz Gawor, pełnomocnik ds. elektromobilności, mLeasing**

Remarketing samochodów elektrycznych staje się aktualnie gorącym tematem. Program dopłat wprowadzał dużą zmienność w segmencie pojazdów używanych, szczególnie tych kwalifikujących się do subsydiów, co przekładało się na presję na wartości rezydualne. Teraz do finansujących wracają pojazdy z dwu- i trzyletnich kontraktów, a zderzenie ich założonych RV z aktualnym, ostrożniejszym popytem stanowi wymagające, ale potrzebne doświadczenie. W obecnych warunkach „niewidzialna ręka rynku” musi wykonać swoją pracę i doprowadzić do naturalnej korekty cen na rynku używanych EV. Dopiero po przejściu tego okresu dostosowań, wraz z odbudową i stabilizacją popytu, spodziewamy się stopniowego wzrostu wartości rezydualnych samochodów elektrycznych.

### **Kamila Jachacy-Turecka, ekspert ds. zarządzania produktami, Millennium Leasing**

W przypadku dużych flot elektryfikacja postępuje niezależnie od programów dopłat, bo wynika z regulacji i strategii biznesowych. W segmencie klientów bardziej wrażliwych cenowo część decyzji może zostać odłożona lub zmodyfikowana (np. wybór tańszego modelu). Możliwe jest zmniejszenie udziału klientów indywidualnych i JDG w nowych finansowaniach EV oraz relatywny wzrost znaczenia większych firm. W przypadku transportu ciężkiego (N2/N3) sytuacja wygląda inaczej, ponieważ funkcjonuje tam odrębny program wsparcia.

Rynek może wymusić większą elastyczność ofert – szczególnie w zakresie okresów finansowania czy konstrukcji rat. Kluczowym elementem pozostanie stabilność wartości rezydualnych pojazdów elektrycznych. Najważniejsze będą zatem: realny koszt użytkowania w porównaniu do aut spalinowych, ceny pojazdów, koszt finansowania, rozwój infrastruktury, regulacje środowiskowe. Dopłaty są wsparciem, ale nie jedynym czynnikiem decydującym o popycie.

### **Aneta Nowak, Asset Product Manager, Carefleet**

Obserwując notowania wartości rezydualnych widzimy dużą deprecjację dla pojazdów elektrycznych. Głównym powodem jest to, że obecnie rynek pojazdów używanych z napędem elektrycznym jest znikomy, ale i zainteresowanie klientów zakupem takich pojazdów również bardzo małe. W ciągu ostatnich 2 czy 3 lat nastąpiła ogromna zmiana w technologii tych aut, dzięki czemu obecnie produkowane pojazdy osiągają większe zasięgi. Klient zainteresowany autem elektrycznym poszukuje zatem nowszych modeli. Wartość RV w 2026 dla wszystkich aut, ale dla BEV w szczególności, będą mocno monitorowane przez finansujących, bo ryzyko przeszacowania wartości tych pojazdów jest wyższe niż w przypadku tradycyjnych napędów.

### **Mateusz Osiński ekspert ds. elektromobilności, mLeasing**

Obecnie kluczowym czynnikiem utrzymania sprzedaży na dotychczasowym poziomie jest cena pojazdu. Jeśli będzie ona atrakcyjna, to sprzedaż utrzyma się na stabilnym poziomie. Takim przykładem może być wynik sprzedaży pojazdów elektrycznych marki MG w 2025 r.

Jednakże, obecnie ceny pojazdów elektrycznych są wyższe niż spalinowych. Klienci, decydujący się na zawarcie umowy, biorą pod uwagę przede wszystkim wysokość raty leasingu. A na nią wpływ ma głównie cena początkowa. Ten sposób działania klientów utrzyma się do momentu stopniowego wyrównywania cen między pojazdami spalinowymi i elektrycznymi. Kolejnym aspektem przy podejmowaniu decyzji o zakupie pojazdu elektrycznego, o którym nie możemy zapomnieć jest infrastruktura, a przede wszystkim jej ograniczona

dostępność. Na szczęście przy obecnym zaawansowaniu rozbudowy infrastruktury publicznej, wyzwania związane z dostępnością nie są już tak duże jak miało to miejsce 5 lat temu. Dodatkowo, ostatnie lata pokazały, że na rynek pojazdów elektrycznych w Polsce, wpływ miały głównie dopłaty do ich zakupu, nie zaś regulacje środowiskowe.

**Anita Rodkiewicz-Ryżek, dyrektor rozwoju zielonego finansowania, Santander Leasing**

W krótkim terminie musimy przygotować się na odczuwalne ochłodzenie. Rok 2025 był nasycony stymulowanym popytem, wynikającym z mechanizmu bezpośrednich subsydiów. Obecnie wchodzimy w fazę weryfikacji tzw. popytu naturalnego. Przewidujemy, że trudniejsze może być pierwsze półrocze 2026 r., w drugiej połowie roku rynek zacznie szukać nowego punktu równowagi, choć prawdopodobnie na poziomach niższych niż w rekordowym roku ubiegłym.

Jednakże, aby ta stabilizacja nastąpiła szybciej i na wyższym poziomie, rynek potrzebuje nowych impulsów o charakterze systemowym, a nie tylko incydentalnych dopłat. Jako branża postulujemy przede wszystkim o rewizję limitów amortyzacji dla pojazdów zeroemisyjnych. Obecny limit (225 tys. PLN) przy postępującej inflacji i wzroście cen zaawansowanych technologii staje się barierą, zwłaszcza dla segmentu premium, który dziś dominuje w naszej strukturze sprzedaży. Zwiększenie tego limitu lub wprowadzenie mechanizmu pełnego odliczenia VAT bez względu na przeznaczenie pojazdu (tzw. 100% odliczenia bez ewidencji przebiegu dla EV) byłoby dla przedsiębiorców silniejszym i bardziej przewidywalnym argumentem niż jednorazowa dotacja. Takie rozwiązanie premiowałoby firmy za realny wkład w dekarbonizację transportu przez cały okres użytkowania auta, a nie tylko w momencie jego zakupu.

**Piotr Sobczak, Asset Product Manager, Carefleet**

Dodatkowym czynnikiem wpływającym na rynek wtórny jest rosnąca konkurencja między producentami samochodów elektrycznych, zwłaszcza pochodzenia chińskiego, oraz obniżki cen nowych modeli. Spadki cen pojazdów fabrycznie nowych automatycznie obniżają również wartość samochodów używanych, co zwiększa ryzyko po stronie firm leasingowych finansujących pojazdy.

Na tempo transformacji rynku pojazdów z silnikiem elektrycznym wpływać będzie również rozwój infrastruktury ładowania. Choć liczba publicznych punktów ładowania w Polsce systematycznie rośnie, nadal jest ona wyraźnie niższa niż w wielu krajach Europy Zachodniej, a dostęp do ładowania w budynkach wielorodzinnych pozostaje jedną z głównych barier dla części użytkowników.

**Mariusz Włodarczyk, dyrektor zarządzający Obszarem Prawo, Produkty i Partnerzy Strategiczni, Santander Leasing**

W 2026 roku trudno wskazać jeden czynnik, który zadecyduje o rozwoju rynku elektromobilności – kluczowa będzie raczej synergia kilku elementów. Najważniejszym z nich pozostaje całkowity koszt użytkowania pojazdu (TCO). Po wygaśnięciu dopłat to właśnie on staje się głównym argumentem dla firm podejmujących decyzje inwestycyjne. Analizy pokazują, że przy przebiegach flotowych rzędu 25–30 tys. km rocznie niższe koszty energii i serwisowania – w przypadku aut elektrycznych nawet o 30–40 proc. niższe niż w pojazdach spalinowych – mogą zrekompenzować brak dotacji w ciągu kilku lat.

Duże znaczenie będzie miała także polityka producentów. Aby spełnić normy emisji, marki motoryzacyjne utrzymują sprzedaż elektryków m.in. poprzez rabaty sięgające 10–15 proc., które w praktyce zastępują wcześniejsze subsydia państwowe. Istotnym impulsem pozostają również regulacje środowiskowe i presja związana z raportowaniem ESG. W wielu firmach udział pojazdów zeroemisyjnych we flocie staje się mierzalnym wskaźnikiem wpływającym na strategię biznesową. Równocześnie rośnie znaczenie infrastruktury ładowania – nie tylko liczby punktów, lecz przede wszystkim ich mocy i niezawodności.



W praktyce dla klientów coraz ważniejsza staje się stabilność miesięcznej raty leasingowej, a nie sama cena katalogowa pojazdu. Dlatego to właśnie połączenie ekonomiki użytkowania, regulacji oraz polityki producentów będzie w 2026 roku decydować o tempie rozwoju rynku elektromobilności.

---

## Związek Polskiego Leasingu

To organizacja reprezentująca branżę leasingową w Polsce. Związek zrzesza 36 podmiotów obejmujące ponad 90% sektora: 35 firm leasingowych oraz Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów. ZPL prowadzi działania wizerunkowe i edukacyjne na rzecz propagowania leasingu jako narzędzia wspierającego rozwój przedsiębiorczości. Do zadań ZPL należy monitorowanie, opiniowanie oraz opracowywanie ekspertyz w zakresie regulacji dotyczących leasingu. Związek jest aktywnym członkiem **Leaseurope** – europejskiej federacji organizacji branży leasingowej i wynajmu pojazdów, zrzeszającej 45 stowarzyszeń z 32 krajów Europy. W 2024 roku ZPL obchodził 30-lecie istnienia. W ciągu trzech dekad firmy leasingowe przeznaczyły ponad 1 bln zł na inwestycje przedsiębiorstw działających w Polsce.

Dodatkowe informacje: [www.leasing.org.pl](http://www.leasing.org.pl)

---

### Kontakt dla mediów:

Katarzyna Ostrowska

Dyrektorka ds. komunikacji i PR

e-mail: [katarzyna.ostrowska@leasing.org.pl](mailto:katarzyna.ostrowska@leasing.org.pl)

tel.: (+48) 697 770 498

Śledź nas na:

