



Cyfrowa era leasingu  
Strategia PKO Leasing 2020-2022

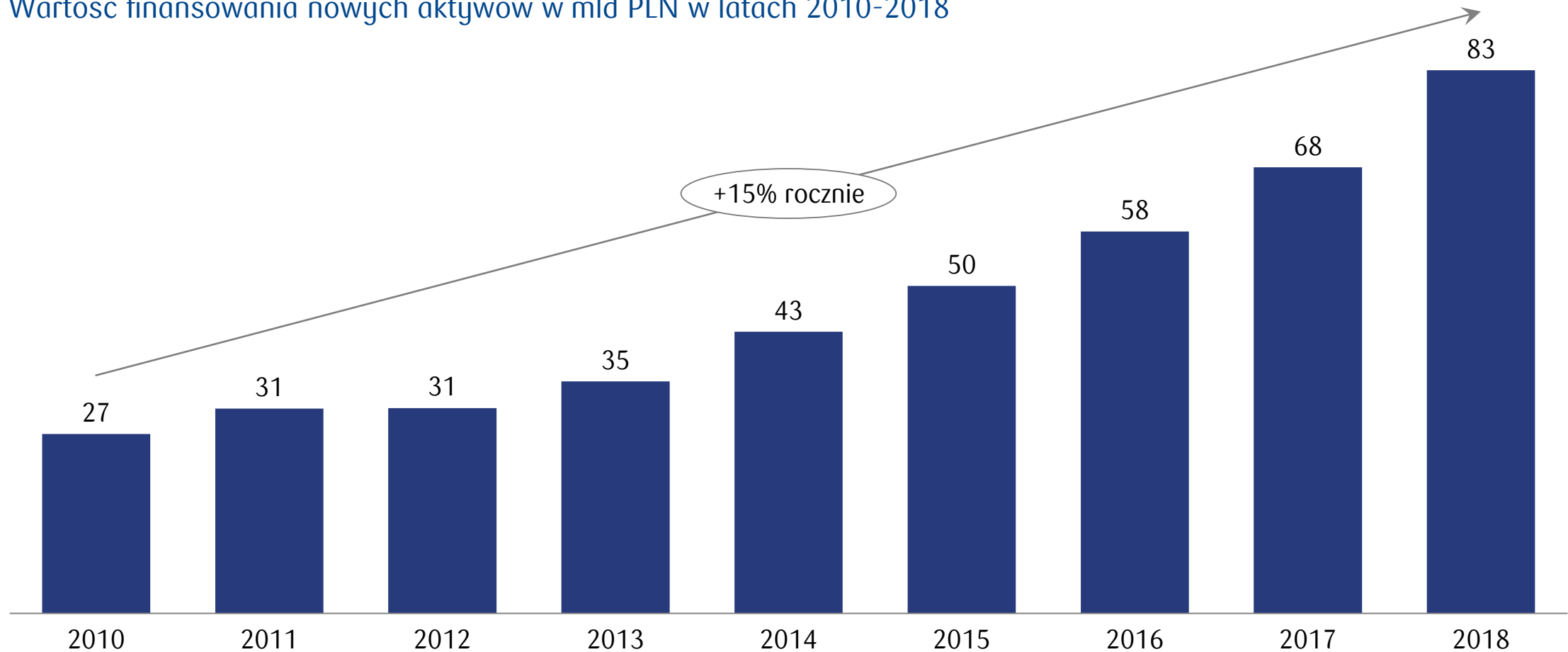
Sytuacja rynkowa





## Ostatnie lata to dynamiczny wzrost całego rynku leasingu

Wartość finansowania nowych aktywów w mld PLN w latach 2010-2018

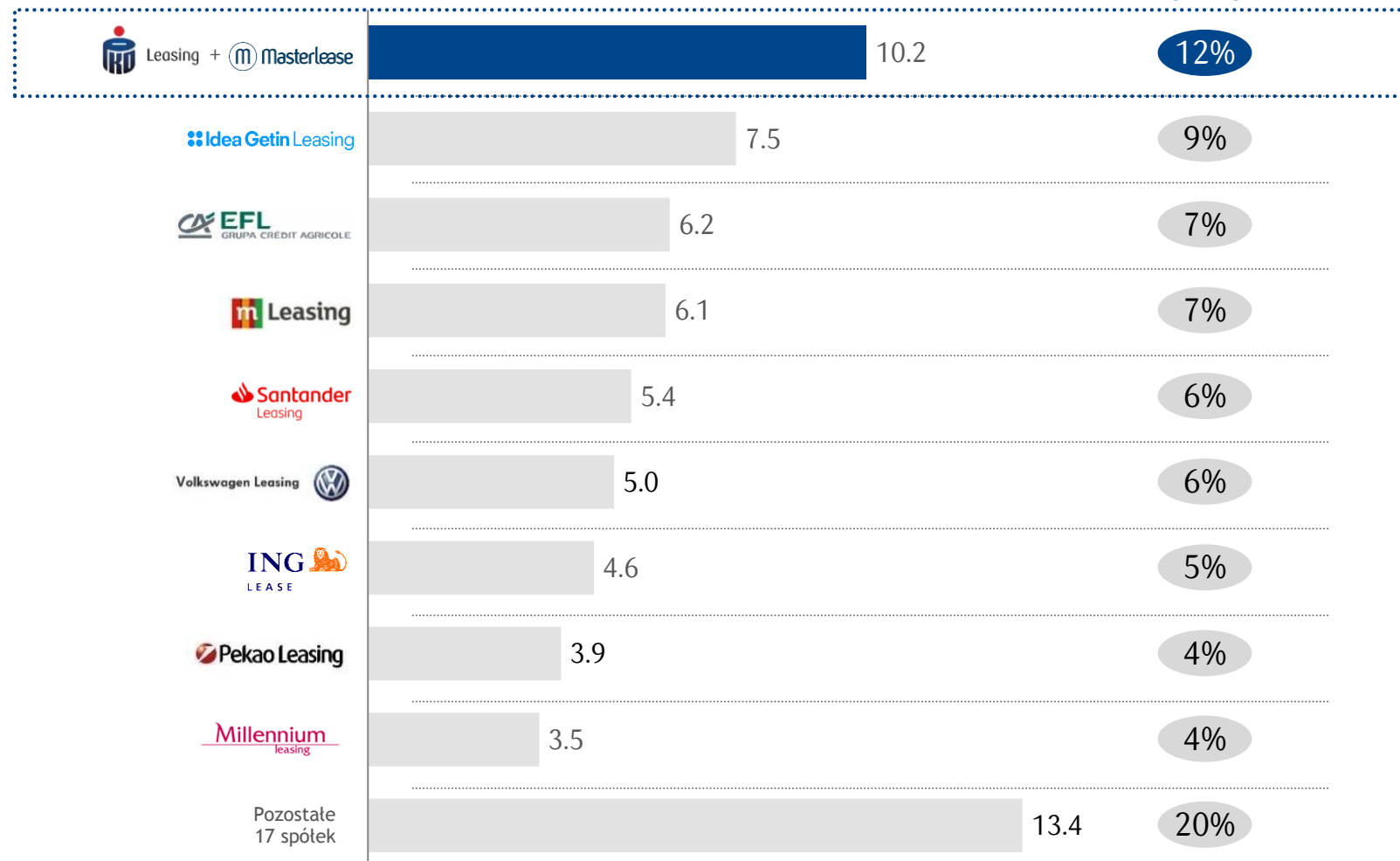


Grupa PKO Leasing  
jest liderem z >10 mld  
sfinansowanych  
środków i 12%  
udziałem w rynku

## Wartość nowego finansowania przez firmy leasingowe w Polsce w mld PLN w 2018 roku

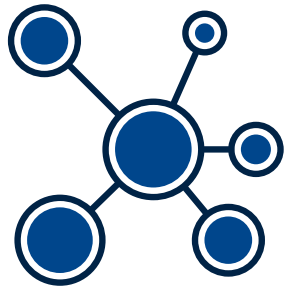


Udział w rynku  
leasingowym



Źródło: ZPL, dane za 2018

# Strategia PKO Leasing - główne założenia realizacji



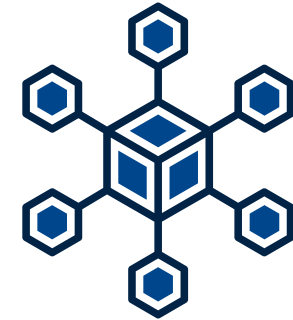
**Najszersza oferta produktowa na rynku** adresująca wszystkie kluczowe potrzeby klientów szukających finansowania aktywów (leasing, najem długoterminowy, ubezpieczenia na przedmioty nowe i używane)



**Platforma online do sprzedaży samochodów używanych** wspierająca rozwój sprzedaży na bazie bazy klientów Grupy PKO Banku Polskiego



**Scentralizowany model zarządzania relacjami z dealerami**

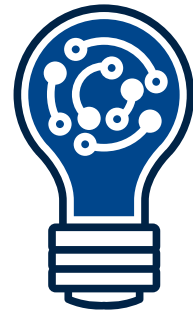


**Wyspecjalizowana sieć sprzedaży** z dostępem do rozbudowanej analityki rynkowej w każdym z segmentów

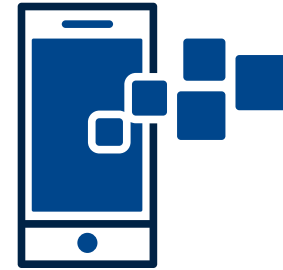
# Strategia PKO Leasing - główne założenia realizacji



**Utrzymanie retencji klientów na niskim poziomie**



**Innowacyjne modele sprzedaży budowane pod obsługę nowych linii biznesowych** - w szczególności pod samochody elektryczne



**Digitalizacja procesów sprzedaży i obsługowych,** koncentracja pracowników na działaniach stanowiących wartość dodaną dla klienta



**Przedsiębiorczość i innowacyjność** kreujące zaangażowanie pracowników na wysoką satysfakcję klienta oraz kulturę pracy

# Strategia PKO Leasing adresuje wyzwania w trzech największych sektorach: samochodach osobowych, transporcie ciężkim oraz maszynach i urządzeniach



Rozwój wynajmu długoterminowego



Platforma online do sprzedaży samochodów używanych



Oferta na samochody elektryczne



Wprowadzenie nowych produktów



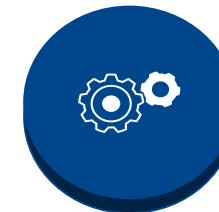
Rozwój pakietów serwisowych



Przyspieszenie, uproszczenie i automatyzacja procesów



Efektywny remarketing



Rozwój produktów pożyczkowych



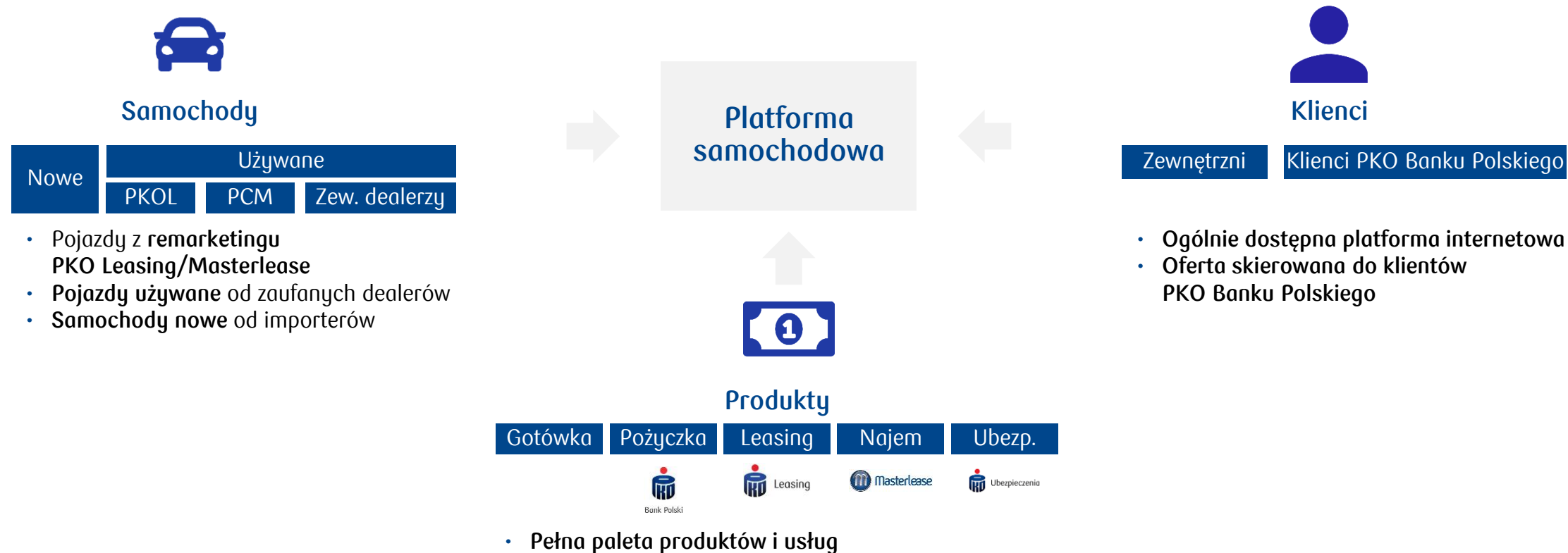
Wzrost finansowania w MiU jako bazy napędzającej rynek leasingu

# Samochody osobowe

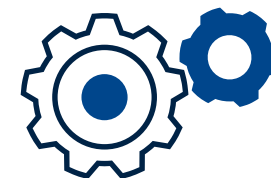




# Platforma online zintegrowana z kanałami zdalnymi PKO Banku Polskiego do sprzedaży samochodów



# Transport Ciężki Maszyny i Urządzenia



# Strategia w segmencie transportu ciężkiego oraz maszyn i urządzeń wymaga poszerzenia oferty produktowo-usługowej oraz optymalizacji procesów



## Produkty

- Wprowadzenie nowych produktów obejmujących wyższy wykup



## Procesy

- Przyspieszenie, uproszczenie i automatyzacja procesów



## Usługi dodatkowe

- Oferta pakietów serwisowych we współpracy z importerami



## Usprawnienie procesów i narzędzi

- Rozwój produktów pożyczkowych



## Wdrożenie specjalizacji

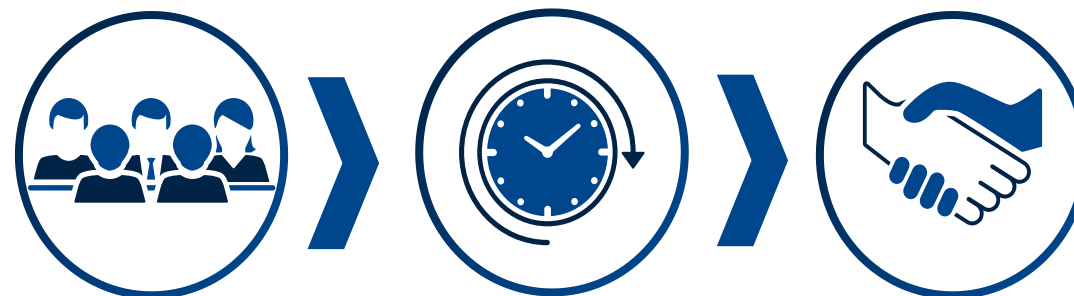
- Wyodrębnienie specjalizacji, w tym segmentu Agro



## Pozyskiwanie dostawców

- Budowa współpracy z większą liczbą dostawców

## Cyfryzacja procesu leasingu



# Doskonałość procesowa i operacyjna realizowana w trzech wymiarach



## Standaryzacja

- Standaryzacja procesu sprzedaży leasingu
- Doskonalenie procesów operacyjnych
- Koncentracja na budowaniu wartości dla Klienta



## Digitalizacja

- Cyfryzacja procesów centralnych i sprzedażowych
- Portal Klienta-cyfryzacja obsługi posprzedażowej
- Poszukiwanie i realizacja innowacyjnych projektów



## Robotyzacja

- Zwiększanie kompetencji robotów w PKO Leasing
- Wykorzystanie kompetencji PKO Banku Polskiego w zakresie robotyzacji

## PKO Leasing 2022

blisko  
17%

Udział w rynku  
(wynajmu długoterminowego  
i leasingu)



Lider rynku w każdym  
segmencie

Bliższa współpraca  
w ramach Grupy  
Kapitałowej  
PKO Banku  
Polskiego

Cyfrowa,  
nowoczesna  
organizacja

Uproszczone  
i zdigitalizowane  
procesy

Efektywność sieci  
sprzedaży