



TOYOTA
FINANCIAL
SERVICES

ALWAYS A
BETTER WAY

Informacja prasowa
15 kwietnia 2019r.

Toyota Bank i Toyota Leasing Polska z dużym wzrostem sprzedaży

Toyota Bank oraz Toyota Leasing Polska zakończyły poprzedni rok ze znakomitym wynikiem – sfinansowały aż o 30% więcej aut Toyoty i Lexusa względem roku poprzedniego. Spośród ponad 22 tysięcy podpisanych umów, 2/3 z nich stanowiły kontrakty leasingowe. Spółka zapowiada jednocześnie wprowadzenie leasingu konsumenckiego, dalszy rozwój finansowania aut używanych oraz poszerzenie oferty dla przedsiębiorców z segmentu MŚP. Ponadto bank wdroży zupełnie nowy system bankowości internetowej.

*- Cele biznesowe zostały przez nas nie tylko wypełnione, ale nawet przekroczone. Wcześniej nie przewidywaliśmy bowiem, że rynek motoryzacyjny w Polsce będzie aż tak dynamicznie się rozwijał osiągając w 2018 roku wzrost na poziomie 10,5 proc. w samochodach osobowych. W osiągnięciu dobrych wyników nie przeszkodziło nam nawet zamieszanie związane z wejściem w życie nowych procedur pomiaru emisji spalin WLTP. Finansowanie zakupów Toyoty i Lexusa wzrosło o 30 proc. w zestawieniu z poprzednim rokiem, co świadczy również o zwiększonym udziale finansowania w sprzedaży – mówi **Bogdan Grzybowski**, Prezes Toyota Bank Polska.*

Toyota Bank i Toyota Leasing Polska podpisały 22 tysiące umów kredytowych i leasingowych, wobec 17 tysięcy w roku poprzednim. 2/3 z nich stanowiły kontrakty leasingowe, a 1/3 – umowy kredytowe. Wyniki całej branży pokazują, że klienci w Polsce coraz częściej wybierają leasing zamiast kredytu, model ten rozwijany jest również w ofercie dla konsumentów a przedstawiciele rynku, mocno rozwijają ten pierwszy model finansowania aut wśród klientów indywidualnych.

*- Pracujemy nad wprowadzeniem bardzo dobrej oferty leasingu konsumenckiego. U nas będzie możliwe także wykupienie auta, choć nie będziemy naciskać by klient to robił. Moim zdaniem najtańszą formą użytkowania samochodu jest jego wymiana co trzy lata i spłacanie tylko tej części wartości rezydualnej, którą samochód w tym okresie traci. Niezależnie od formy finansowania lub zakupu to samochód traci na wartości tak samo. Dzięki konstrukcji opartej o prognozowaną wartość rynkową samochodu po 3 latach, Klient może użytkować nowy samochód płacąc za to nawet o 60% mniej niż w tradycyjnym finansowaniu – mówi **Bogdan Grzybowski**.*

Najpopularniejszą formą finansowania auta w ostatnim okresie, okazał się debiutujący w ubiegłym roku program Toyota Fleet Management Solution (TFMS), czyli wynajem aut przeznaczony zarówno dla dużych firm, jak i dla osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. W pewnym okresie firma zawierała nawet 600 tego typu

Toyota Bank Polska S.A.
ul. Postępu 18b, 02-676 Warszawa
toyotabank.pl

Spółka zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000051233; NIP: 521-30-92-922; kapitał zakładowy w wysokości 210 091 500 zł, wpłacony w całości.



TOYOTA
FINANCIAL
SERVICES

ALWAYS A
BETTER WAY

kontraktów miesięcznie. Jeśli chodzi o rynek samochodów kosztujących do 150 tysięcy złotych, wróciła popularność oferty opartej na małej wpłacie własnej (około 10 proc.) czyli produkty oparte o wartość rezydualną, niską ratę i możliwość wymiany samochodu po trzech latach na nowy. W przypadku droższych aut, takich jak choćby Lexus, wygląda to mniej więcej „pół na pół”. Klienci nadal korzystają z leasingu tradycyjnego, ale Lexus Fleet Management Solution, zyskuje na popularności.

- Duże korporacje nie dają już nadziei na dalszy wzrost. Dlatego branża leasingowa będzie toczyła ostrą walkę o małe i średnie przedsiębiorstwa. Mamy w tym segmencie rynku mocną pozycję i zrobimy wszystko, by ją utrzymać w kolejnych latach. Duże szanse na rozwój dla branży stwarza także sprzedaż pojazdów używanych. Wielu dealerów otwiera salony z autami z drugiej ręki, a rynek rośnie, bo coraz więcej ludzi chce kupować auta używane z pewnego źródła, jakim jest salon dealerski. Na te samochody klienci również poszukują finansowania, a my mamy dla nich odpowiednią ofertę – podsumowuje **Bogdan Grzybowski**, Prezes Toyota Bank Polska.

Dużo ciekawych i innowacyjnych rzeczy, dzieje się także za granicą. W Japonii i Stanach Zjednoczonych, Lexus testuje nowatorski program wynajmu aut. Klient może w trakcie użytkowania samochodu wymienić go określoną liczbę razy na inny model. Testy będą trwały minimum rok. Jeśli program zyska uznanie japońskich i amerykańskich klientów, usługa najpewniej trafi także do Polski. To jednak nie wszystko. W Finlandii, japoński koncern sprawdza z kolei nową aplikację, w ramach której klient ma możliwość skorzystania z abonamentu na wynajem samochodów tej marki, a zarazem miejskich skuterów czy rowerów. Abonament zawiera również atrakcyjne rabaty na zakup biletów komunikacji miejskiej.

Informacja o banku:

Toyota Bank Polska S.A. prowadzi działalność na krajowym rynku od 2001 roku. W 2002 bank uruchomił także działalność leasingową w spółce Toyota Leasing Polska Sp. z o.o. Oferta banku skupia się głównie wokół finansowania zakupu samochodów Toyota. Usługi banku skierowane są zarówno do Klientów indywidualnych, jak i przedsiębiorstw. W 2007 roku bank uruchomił platformę bankowości elektronicznej. Oferta banku została rozszerzona o konta osobiste i oszczędnościowe, lokaty, pożyczki i karty płatnicze, a także systemy obsługi poprzez Internet, telefon i SMS.

Kontakt prasowy:

Maciej Sitarski
maciej.sitarski@multian.pl
+48.511.414.178

Dominika Cepek
dominika.cepek@toyotabank.pl

Toyota Bank Polska S.A.
ul. Postępu 18b, 02-676 Warszawa
toyotabank.pl

Spółka zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000051233; NIP: 521-30-92-922; kapitał zakładowy w wysokości 210 091 500 zł, wpłacony w całości.