



for. images.com/Corbis

Leasing dla lekarzy

# Furtka dużego biznesu

Anna Pytlak

Lekarze prowadzący działalność gospodarczą są mile widzianymi klientami instytucji leasingowych. W walce o klienta w białym kitlu firmy oferują dogodne warunki, często o wiele lepsze niż oferty kredytowe.

Korzystając z leasingu, można sfinansować zakup sprzętu medycznego, wyposażenia gabinetu lekarskiego czy samochodu. Większość leasingodawców traktuje lekarzy jako klientów z grupy obniżonego ryzyka i stosuje przy rozpatrywaniu ich wniosków ulgową, uproszczoną procedurę.

## Co daje leasing?

W zamian za ustalone raty, leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do korzystania z określonego dobra na uzgodniony w umowie okres. Leasing może więc być bardzo pomocnym narzędziem finanso-

wania inwestycji dla gabinetów lekarskich i klinik. – *Poważnie zastanawiamy się nad wykorzystaniem możliwości, jakie daje leasing. Od 2 lat spłacamy kredyt za dwa ultrasonografy. Planujemy kupić kolejnego, ale nie mamy tyle gotówki. Do tej pory braliśmy kredyt, ponieważ wiązał się on z mniejszymi kosztami, teraz chcemy skorzystać z leasingu* – mówi dr Marzena Maciejewska, ginekolog-położnik z poznańskiej kliniki Medicus.

W porównaniu z kredytem bankowym, wymogi ekonomiczne i formalne przy leasingu są łagodniejsze, a procedury prostsze i szybsze. Leasing uwalnia kapitał na nowe inwestycje lub działalność operacyjną. Korzystając z niego, lekarz może też sięgnąć po nowe, kapitałochłonne technologie i wysokiej jakości sprzęt, które trudno byłoby im finansować z funduszy własnych. – *Oferta leasingu sprzętu medycznego jest dla lekarzy dobrym rozwiązaniem, szczególnie wówczas, gdy szybko i na atrakcyjnych warunkach zamierzają modernizować gabinet bądź stać się posiadaczami nowego sprzętu biurowego, IT czy pojazdów. Jest także alternatywą dla wszystkich, którzy są stosunkowo krótko obecni na rynku, i przez to mogą być mniej wiarygodni dla banków, w których mogliby ubiegać się o kredyt* – podkreśla Romuald Mendelak, dyrektor Departamentu Technologii i Klientów Kluczowych VB LEASING

Leasing pozwala na oszczędności wynikające z obniżenia podstawy opodatkowania. W wypadku leasingu operacyjnego po stronie kosztów leasingobiorca może wpisać ratę leasingową, opłatę wstępną i manipulacyjną. W leasingu finansowym kosztami są amortyzacja sprzętu, odsetki rat kredytowych oraz opłata manipulacyjna. – *Największą popularnością w tej branży cieszy się leasing finansowy. Proponujemy jednak również operacyjny, korzystny dla firm lub lekarzy będących płatnikami podatku VAT. Dodatkowo oferujemy klientom leasing finansowy z VAT-em płatnym w ratach. Jest to bardzo ciekawy produkt, dzięki któremu lekarz może skorzystać z leasingu z 7-procentową stawką VAT, czyli taką, jaka obowiązuje na sprzęt medyczny, a ponadto nie musi z góry opłacać całego należnego zgodnie z przepisami podatkowymi VAT. Firma rozłoży lekarzowi tę płatność na dowolną liczbę rat* – mówi Marta Wachowska, dyrektor Departamentu Leasingu Technologii GETIN Leasing SA.

Leasing, podobnie jak kredyty, obsługiwany jest więc elastycznie, w zależności od kondycji zakładu medycznego. Przewiduje się finansowanie w złotych, euro, frankach szwajcarskich i dolarach amerykańskich. Część firm umożliwia także finansowanie oparte na zmiennej lub stałej stopie procentowej.

Mimo że podmioty działające na rynku medycznym mają łatwiejszy dostęp do usług leasingowych, nie oznacza to, że firmy leasingowe podpisują z sektorem medycznym umowy w ciemno. Wiele publicznych szpitali chce w ten sposób nabywać sprzęt medyczny, ale ich kondycja finansowa powoduje, że są na straconej pozycji. Dlatego firmy leasingowe zawierają umo-

wy głównie z sektorem niepublicznym (ponad 90 proc. kontraktów).

### Co biorą lekarze?

Najczęstszym przedmiotem leasingu jest wyposażenie gabinetów dentystycznych, okulistycznych i optycznych oraz ultrasonografy. W ten sposób można sfinansować także zakup m.in. rentgenów, mammografów, tomografów, spirometrów, urządzeń protetycznych, aparatów pomiarowych, urządzeń diagnostycznych, sprzętu okulistycznego czy optycznego, wyposażenia gabinetów ginekologicznych, aptek i wielu innych. – *Leasing umożliwia dostęp do każdego rodzaju sprzętu medycznego nowej generacji, bez konieczności ponoszenia wysokich kosztów jego zakupu, jak i ewentualnej wymiany, gdy nastąpi zużycie technologiczne. Bogata jest także oferta sprzętu używanego oraz nowego sprzętu biurowego, IT czy pojazdów* – mówi Romuald Mendelak. – *Lekarze preferują sprzęt nowy i on ma dominujący udział w naszym portfelu (ok. 85 proc.). Przedmiotem leasingu może być praktycznie każdy rodzaj sprzętu, począwszy od urządzeń diagnostycznych, pomiarowych, po wyposażenie aptek,*



fol. VB LEASING

**” Romuald Mendelak:**  
– *Oferta leasingu sprzętu medycznego jest dla lekarzy dobrym rozwiązaniem, szczególnie wówczas, gdy szybko i na atrakcyjnych warunkach zamierzają modernizować swój gabinet ”*



” Leasing pozwala na oszczędności wynikające z obniżenia podstawy opodatkowania. Leasingobiorca w koszty może wpisać m.in. ratę leasingową, opłatę wstępną i manipulacyjną ”

” Za pomocą leasingu można sfinansować zakup m.in. rentgenów, mammografów, tomografów, spirometrów, urządzeń protetycznych, aparatów pomiarowych, urządzeń diagnostycznych, sprzętu okulistycznego czy optycznego ”

*poradni ginekologicznych, okulistycznych czy weterynaryjnych. Jako nieliczni finansujemy również meble oraz wyposażenie przychodni i aptek. Z używanym sprzętem medycznym mamy do czynienia w wypadku urządzeń drogich – rentgenów, ultrasonografów czy mammografów. Takie transakcje również finansujemy – dodaje Marta Wachowska.*

Większość leasingodawców umożliwia klientom wybór dostawców. – *Sprzęt finansowany przez GL pochodzi zarówno od firm współpracujących z nami od lat, jak i od wskazanych przez klienta. Około 70 proc. wyleasingowanego przez GL w 2007 r. sprzętu medycznego pochodziło od stałych dostawców – mówi Marta Wachowska.*

Warto jednak zastanowić się nad wyborem dostawcy proponowanego przez firmę leasingową, gdyż niejednokrotnie oznacza to spore zniżki. W wypadku

samochodów bywa to nawet 11 proc. (oferta leasingu dla lekarzy w BZ WBK Leasing). Do kupowanych samochodów firmy oferują też często preferencyjne pakiety ubezpieczeń. – *To lekarz decyduje, jaki sprzęt chce wyleasingować i kto ma go dostarczyć. Jednak dzięki ścisłej kooperacji z dostawcami sprzętu medycznego, możemy zaoferować wypracowaną wspólnie ofertę, uwzględniającą rabaty czy promocje korzystne dla naszych klientów – mówi Romuald Mendelak.*

#### Lekarz pod stałą opieką

Większość firm leasingowych przygotowuje oferty skierowane właśnie do lekarzy, którzy cieszą się wśród leasingodawców opinią bardzo dobrych i solidnych klientów. Im większa wiarygodność leasingobiorcy, tym niższa ocena ryzyka i, co za tym idzie, tańsza oferta czy bardziej uproszczone procedury oceny klienta. – *Getin Leasing od kilku lat ma bardzo korzystną ofertę dla branży medycznej, co pozwoliło przekonać już wielu lekarzy do skorzystania z naszych usług i uzyskać efekt skali – mówi Marta Wachowska.*

– *Lekarze to specyficzna grupa naszych klientów, dla której mamy produkt BanMed Leasing, uwzględniający specyfikę branży – mówi Agnieszka Sędkowska, specjalista z działu marketingu Bankowego Funduszu Leasingowego.*

Podstawą takich ofert jest uproszczona procedura rozpatrywania wniosków, stosowana zwykle przy umowach o wartości nieprzekraczającej 150–200 tys. zł. Leasingodawca wymaga wówczas jedynie podstawowych dokumentów poświadczających fakt prowadzenia praktyki lekarskiej. Nie żąda natomiast dokumentów finansowych. Wystarczą prawo wykonywania zawodu, wydane przez okręgową radę lekarską, wpis do rejestru praktyk lekarskich, zaświadczenie o nadaniu numerów REGON i NIP, lub KRS, oraz dokument tożsamości. Gdy wartość umowy jest wyższa, firma

bada zdolność kredytową klientów poprzez kontrolę zaświadczeń finansowych. – W ofercie VB LEASING lekarze nie muszą przedstawiać wyników finansowych swojej działalności, w pewnych wypadkach nie muszą też wpłacać czynszu inicjalnego. Niezbędne są jedynie dokumenty rejestracyjne potwierdzające prowadzenie działalności gospodarczej oraz dowód tożsamości. W ten sposób możemy sfinansować sprzęt o wartości 250 tys. zł, a w wypadku sprzętu od dostawców współpracujących z VB do 300 tys. zł – mówi Romuald Mendelak.

– Decydujący się na nasz produkt EasyMED, lekarz nie musi dokumentować dochodów czy zysków z tytułu prowadzonej działalności, jeśli wartość umowy nie przekracza 200 tys. zł. Potrzebne są jedynie dokumenty rejestrowe firmy, kserokopia dowodu osobistego lub umowa spółki oraz dokument potwierdzający kwalifikacje zawodowe. Dodatkowo wystarczy, iż wpłaci 1 proc. wartości sprzętu. Decyzję o przyznaniu finansowania GL podejmuje w ciągu dnia – mówi Marta Wachowska. – Jeżeli klient zainteresowany jest sprzętem o większej wartości, poprosimy go również

o dokument finansowy, jakim jest deklaracja podatku dochodowego PIT/CIT – dodaje.

Getin Leasing ma również produkt dla lekarzy rozpoczynających własną praktykę – StartMed.

Dbając o lekarzy, firmy oferują elastyczny system spłaty, dostosowując warunki umowy do ich potrzeb i możliwości finansowych. Mogą więc oni indywidualnie negocjować raty leasingowe i zdecydować, kiedy wykupią leasingowany sprzęt. Wspólnym mianownikiem wszystkich ofert dla lekarzy jest szybki proces podejmowania decyzji i finalizowania transakcji. Od momentu złożenia dokumentów do dostawy zamówionego sprzętu mija zwykle nie więcej niż tydzień.

Warto też podkreślić, że firmy leasingowe, dzięki kredytom z Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju oraz funduszy Unii Europejskiej, dysponują pieniędzmi na popularyzację leasingu. W niektórych firmach dofinansowanie umów sięga nawet 50 proc. wartości sprzętu. ■