

A VÁLSÁGBAN IS SEGÍTIK ÜGYFELEIKET A LÍZINGCÉGEK



TÓTH ZOLTÁN | A lízingtársaságok egyetértenek a moratóriummal, de az ügyfeleik közül, aki megteheti, annak érdemes továbbra is fizetnie lízingtartsásának részleteit, ellenkező esetben a futamidő hosszabbodik, az eszköz később lesz az övé – mondta a Figyelőnek a Magyar Lízingszövetség főtájtára.

■ Az év elején még azt tervezték, hogy a lízingszövetség cégei megismétlik a tavalyi volumeneket, a jelentős növekedést. A koronavírus előidézte válság hatása azonban felülírta a terveket. Lehet még az idén szerény bővülést elérni, vagy visszaesés jön a hazai lízingpiacon?

– Egyelőre korai lenne pontos prognózist mondani a koronavírus-járvány globális és magyar gazdaságra gyakorolt hatásairól, mivel még terjed a vírus. A bizonytalan helyzetet jellemzi, hogy a hazai gazdaság ideji növekedésére vonatkozó prognózisok között van mínusz 3-4 százalékos visszaesést mutató előrejelzés, de akad 1 százalékos pluszal számoló becslés is. Az kétségtelen, hogy a járvány előtti 3-4 százalékos ideji növekedés nem lesz meg. A magyar gazdaság ideji teljesítménye nagyban függ attól, hogy mennyire mélyül el, milyen hosszú lesz a krízis és a reálgazdaságban mekkora károkat okoz majd. Attól is függ, hogy milyen kormányzati gazdaságösztönző intézkedések lépnek életbe. Egyelőre korai prognózist mondani, bízunk abban, hogy a lízingcégek hozzá tudnak járulni a jelenlegi helyzet sikeres kezeléséhez, majd a gazdaság újraindításához a járványt követően. Ez azt is jelentené, hogy mi is sikeres évet zárunk. A mostani körülmények között az is nagy dolog lenne, ha meg tudnánk közelíteni a tavalyi kihelyezést. Az elmúlt évben rekordnagyságú, 740 milliárd forintos kihelyezést értünk el 7 százalékos növekedés mellett, de ez a nagyságrend az idén várhatóan nem lesz tartható a járvány nehezen számszerűsíthető hatásai miatt.

– A lízingszövetség megfogalmazta, hogy a tagcégek is támogatják a törlesztések felfüggesztését, de aki vagy amely vállalkozás tudja, az fizesse a tartozását. A bankok tavaly rekordnyereséget mutattak fel, de van-e elég tartalékuk a lízingcégeknek?

– Több kérdést is fontos tisztázni a fizetési moratórium bevezetésével összefüggésben. Egyrészt, a Magyar Lízing-

szövetség és a tagvállalatok egyértelműen kijelentették, hogy egyetértenek minden olyan intézkedéssel, amely tompítja a koronavírus-járvány negatív hatásait. Ezért a szövetség támogatja a számos háztartás, vállalkozás számára segítséget jelentő adósvédelmi intézkedéseket, és megteszi a szükséges lépéseket a moratórium bevezetésére. Ugyanakkor fontos látni, hogy a végrehajtással kapcsolatban több nyitott kérdés és reneteg tennivaló van. A lízingkonstrukciók speciális finanszírozási megoldások, hiszen a lízingtársaságok egy eszközt adnak használatba és nem pénzt, ezért fontos a részleteket tisz-

A lízingszektor a múltban már többször is bebizonyította, hogy meg tud felelni az ilyen nagy kihívásoknak, képes megújulni.

tázni. A Magyar Lízingszövetség, valamint a tagvállalatai is jelezték, hogy a fizetési moratórium egy haladék, nem jelenti azt, hogy a kötelezettségeket elengednék, hanem a mostani kedvezőtlen gazdasági helyzet miatt később kell visszafizetni azokat. Fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy az első tapasztalatok és a visszajelzések alapján az ügyfelek jelentős része élni fog a fizetési moratóriummal, ugyanakkor a várható bevételektől függetlenül szegmensenként eltérő a fizetési hajlandóság. Hogy pontosan hogyan ala-

kulnak ezek a számok, arról a tényleges ügyfélnyilatkozatok birtokában kapunk pontosabb információt, hiszen aki tovább szeretne fizetni, annak erről nyilatkoznia kell. Fontos, hogy a magyar lízingszektor hosszú évek óta folyamatosan nő, fejlődik, nyereséges, így mára megerősödve, stabilan áll ezelőtt a kihívás előtt. Most már viszont biztosra vehető, hogy ez a 7 éves növekedési trend az idén megtörik.

– Tehát mindenképpen véget ért az aranykor?

– Ez „vaskos megfogalmazás”, de a lényegét tekintve ez a helyzet. Az előbb is mondtam, biztosra vesszük, hogy a teljes szektor növekedési trendje megtörik, és új kihívásokkal szembesülünk. Az első, amiről azt mondhatjuk, hogy sikerrel áll-

juk, az a járvány alatti folyamatos működés fenntartása, a dolgozók, az ügyfelek egészségének védelme. Most a moratórium lebonyolítása következik, ami rengeteg tennivalóval jár: folyamatokat, informatikai rendszereket kell módosítani, ügyfelekkel kell egyeztetni, ráadásul egy olyan időszakban, amikor a személyes kommunikáció lehetősége rendkívül korlátozott. Komoly kihívás az is, hogy míg a bevételeink nagy részétől időlegesen el-esünk, fenn kell tartanunk a folyamatos működést, a likviditást. Emellett az új ügyleteknek is biztosítanunk kell a forrásokat, hiszen mindenkinek az az érdeke, hogy az, aki a jelen körülmények közt is