

Программа лизинга оборудования

 ПриватБанк





*Что может предложить преуспевающий
Банк преуспевающей Компании ?*



**Расширить каналы продаж и заработать
еще больше прибыли!**



Каким образом?

Перспектива...



Есть решение !

**Лизинг
оборудования от ПриватБанка**



www.agboard.com.ua



Лизинг: базовые условия



Минимальный аванс	30% от стоимости оборудования
Ставка *	24% годовых
Срок	до 36 месяцев
Обеспечение	приобретаемое оборудование, дополнительное обеспечение не требуется
Страхование	предмет лизинга должен быть застрахован, страховая сумма – 1% от стоимости оборудования (СК «Ингосстрах»)

Этапы схемы:



1. Предоставление в Банк пакета документов для анализа финансового состояния лизингополучателя (покупателя)
2. Принятие решения о финансировании
3. Заключение договора купли-продажи оборудования между компанией Продавцом и лизинговой компанией
4. Заключение договора лизинга между лизинговой компанией и покупателем оборудования
5. Поставка оборудования и передача его клиенту в лизинг

*** Для привлечения стратегически важных Покупателей, компания**

Продавец:

- А)** Компенсирует (берет на себя) полностью / частично процентную нагрузку, в результате Покупатель приобретает оборудование в лизинг под 0% годовых/ низкий процент
- Б)** В случае финансовой неплатежеспособности Покупателя, берет на себя обязательства по выкупу оборудования по остаточной стоимости у лизинговой компании





Ставка платности по финансовому лизингу при компенсации процентной ставки

При сроке 12 мес. при условии компенсации Поставщиком Банку **11%** от стоимости оборудования, % ставка по лизинговой сделке составит **1% годовых**.

При сроке 24 мес. при условии компенсации Поставщиком Банку **12%** от стоимости оборудования, % ставка по лизинговой сделке составит **12% годовых**.

Комиссия – 0%

Стоимость оборудования для клиента, грн. (без учета скидки для лизинговой компании)	Аванс, (грн.)	Ежемесячный платеж срок лизинга – 12 мес., (грн.)	Ежемесячный платеж срок лизинга – 24 мес., (грн.)
100 000	30 000	5 870	3 300
200 000	60 000	11 740	6 600
500 000	150 000	29 330	16 500

Как это работает?



1. Проинформируйте Покупателя о возможности купить оборудование в лизинг, и Банк о намерении клиента оформить лизинг.
2. Представитель Банка связывается с Покупателем на предмет выбранного оборудования и информирует о необходимом пакете документов;
3. Покупатель предоставляет в Банк пакет документов, необходимый для оценки его финансового состояния;
4. Банк принимает решение о финансировании покупки и информирует Покупателя и Продавца о принятом решении;
5. Заключение договора купли-продажи оборудования, внесение Покупателем первоначального взноса стоимости оборудования. Оформление договора лизинга;
6. Лизинговая компания перечисляет полную сумму стоимости оборудования Продавцу.
7. Поставка оборудования и передача его Покупателю в лизинг.

Чем это интересно...



Для компании Продавца



- Гарантия оплаты 100% стоимости оборудования, отсутствие риска неуплаты полной стоимости оборудования в случае продажи его конечному покупателю в рассрочку или с отсрочкой платежа
- Увеличение товарооборота - благодаря доступности дорогостоящего оборудования широкому кругу Покупателей
- «Живые деньги» возвращаются в оборот и работают на компанию
- Возможность использования данной либо аналогичных схем для финансирования всей цепочки поставок оборудования: от производителя до конечного покупателя

Для покупателей:



- Возможность приобрести оборудование и зарабатывать прибыль уже «сегодня», оплачивая его стоимость за счет прибыли от использования оборудования
- Привлечение финансирования без дополнительного залога на длительный срок
- Лизингополучатель имеет возможность относить лизинговые платежи на себестоимость в течение всего срока лизинга и поставить оборудование на баланс предприятия по факту заключения договора лизинга, что даст возможность оптимизировать налогооблагаемую базу за счет амортизации



Вопросы к обсуждению...



1. Компенсация %-й ставки:

- а) приемлемость, объемы, по каким клиентам, в каких суммах?
- б) какая схема компенсации %-й ставки предпочтительна: прямой платеж на банк (комиссия за....), заложить компенсацию в цене оборудования, прочие варианты?



2. Финансовое поручительство за покупателя оборудования

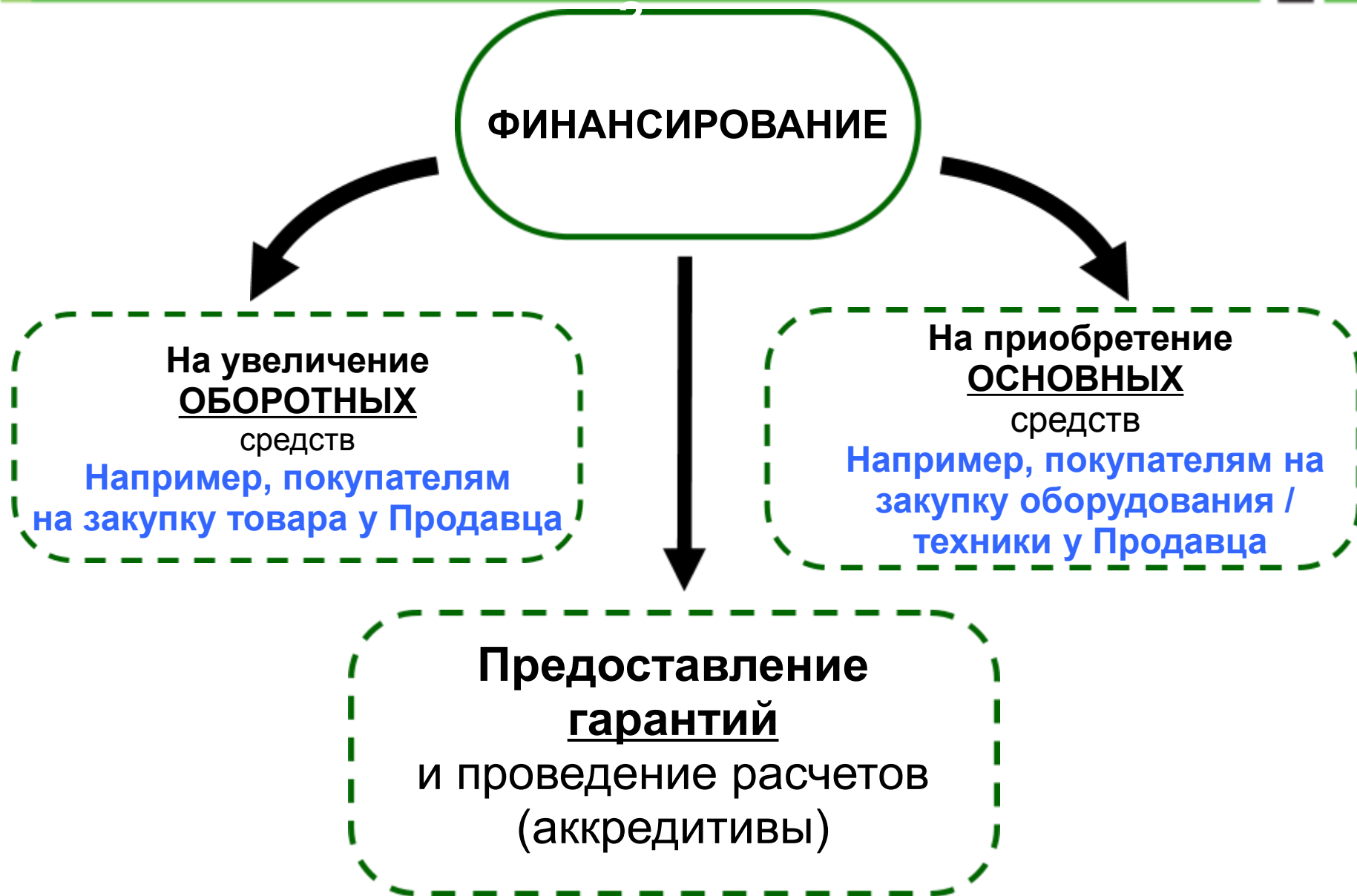
Приемлемость, в каких случаях, по какой группе клиентов / оборудования, до какой суммы?

3. Обратный выкуп оборудования в случае "банкротства" покупателя

Приемлемость, условия, ограничения?

4. "Бонусы / преференции" покупателям оборудования.

Готова ли компания предоставить покупателям оборудования скидки / льготы (оборудование / товар / сырье) чтобы **заинтересовать** их в покупке оборудования?



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

**Готов
ответить
на Ваши
вопросы**