

# лизинг

Транспорт быстро  
и без переплаты





# Солид-Лизинг

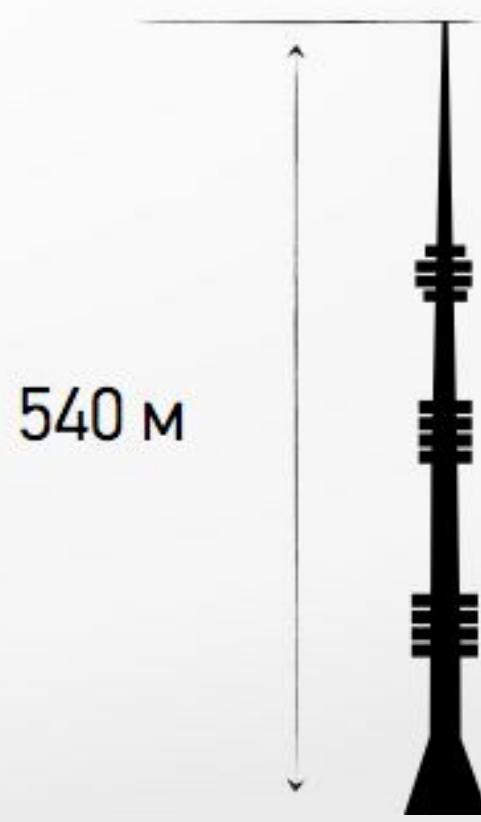
Лизинг транспорта и спецтехники

- ..... Работаем с небольшим бизнесом
- ..... До 7 млн. рублей в "одни руки"
- ..... Часть инвест-группы "Солид"

**Нам доверяют**



За 2 года мы помогли приобрести  
столько техники, что поставив ее друг  
на друга, построим башню, в 2 раза  
выше Останкинской



# Знакомая ситуация?



**Копить?**

**Кредит?**

**Лизинг?**

**Копить?** = упускать выгоду

**Кредит?**

**Лизинг?**

# Кредит

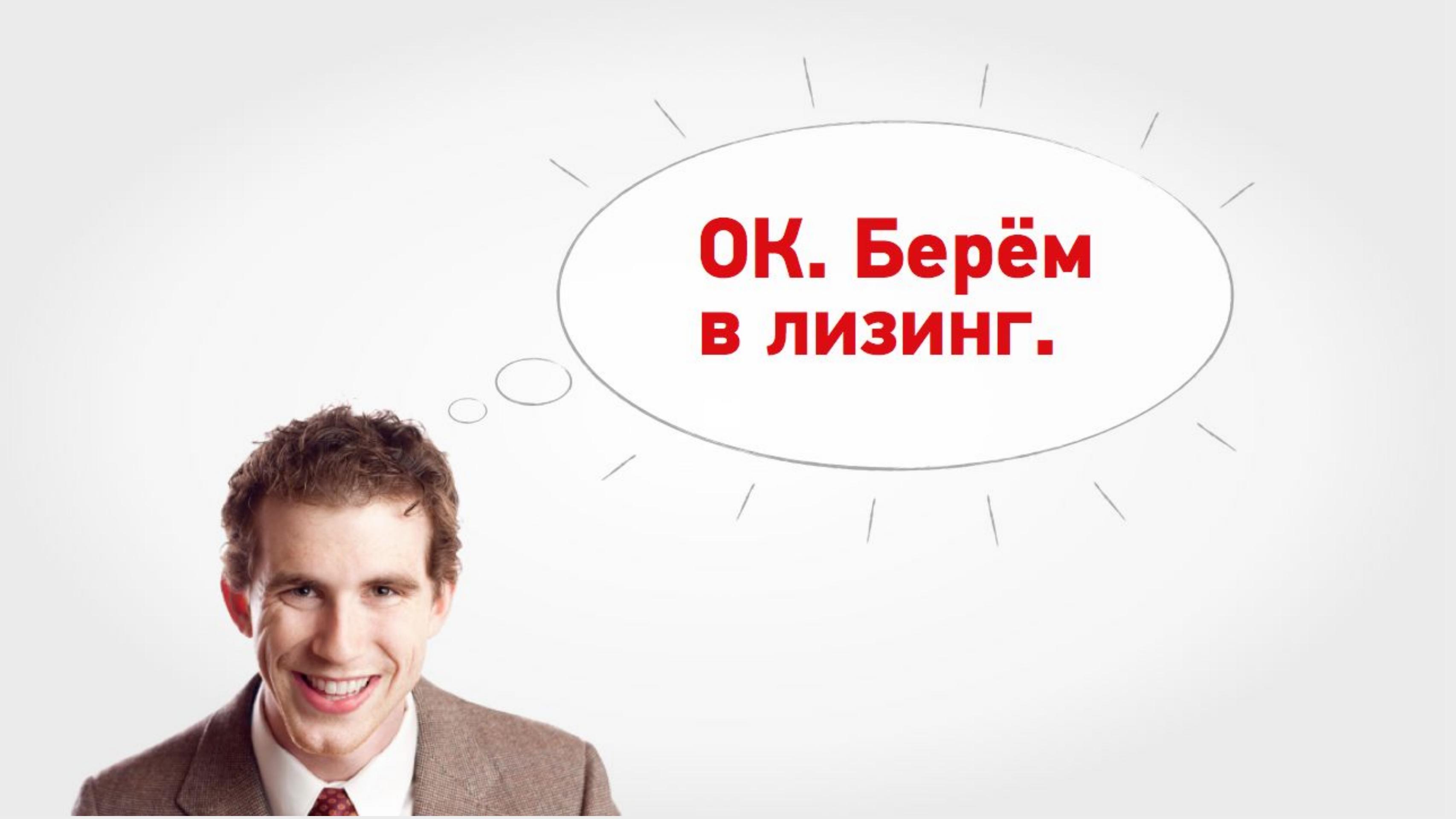
Сумма сделки	1 000 000
Аванс	30 %
Собственные средства	300 000
Эффективная ставка, %	18 %
Остаток суммы сделки	700 000
Переплата, руб	366 523,95
Удорожание	7,33 %
Коэффициент амортизации	1
Экономия по налогу на прибыль	144 397,52
НДС к возмещению	152 464,37
Налог на имущество	77 948,54
Конечная реальная цена покупки	1 147 610,60
Ставка дисконтирования	18 %
<b>Дисконтированная цена покупки</b>	<b>812 169,48</b>

# Лизинг

1 000 000
30 %
300 000
18 %
700 000
519 780,69
10,40 %
3
254 144,24
231 830,95
учтён в составе платежей
1 033 805,50
18 %
<b>770 372,81</b>



расчеты на 5 лет



**OK. Берём  
в лизинг.**

# **И тут всплывают сложности**

- Сколько можно ждать ответа?**
- Откуда взялась эта комиссия?**
- У меня сезонный бизнес — можно обсудить график платежей?**
- А почему нельзя с моей страховой?**



— Что значит «доказать  
родство с Адамом и Евой»?



уже сдал 20 документов



**Долго**



**Туманно**



**Сложно**

---

**Почему так происходит?**

# Дilemma лизинговых компаний



## Крупные клиенты

малый риск невозврата,  
запросы от 2-х млрд. рублей



## Небольшие клиенты

высокий риск невозврата,  
запросы от 1 до 10 млн. рублей.



9 лет назад мы выбрали  
**небольших** клиентов

**И мучили их,  
чтобы снизить риски**



**Документами**  
(16 штук)



**Проверками**  
(2-3 недели)



Многие уходили  
на этапе проверки

**Невозврат денег  
не снижался\***



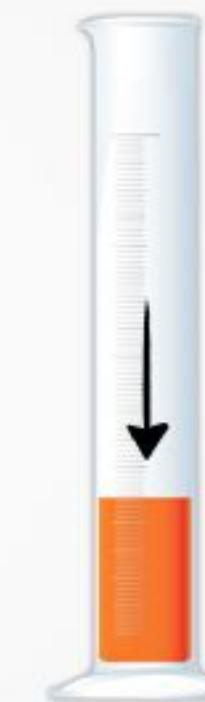
**Риска много,  
пользы мало**

\*В 2010 г наш портфель "застыл" на отметке в 200 млн. рублей и не менялся 2 года подряд

# А как же нам?



**Стать  
удобней**



**Снизить  
риски**

# Стали меняться



**Просто**



**Быстро**



**Гибко**



**Понятно**

# Упростились

Не 16 документов, а всего 3



Копия паспорта  
генерального директора



Решение об избрании  
генерального директора



Свидетельство  
о регистрации

# Ускорились

Не 3 недели, а 2-3 дня на всю сделку



В течение  
**59 минут**  
отвечаем на запрос



**Смотрим на опыт**  
клиента, а не только  
его отчетность

# Стали гибкими



**Можно выбирать**  
страховую компанию



**Можно обсуждать**  
и редактировать условия  
договора



**Подбираем график**  
платежей под бизнес клиента

# Стали понятнее



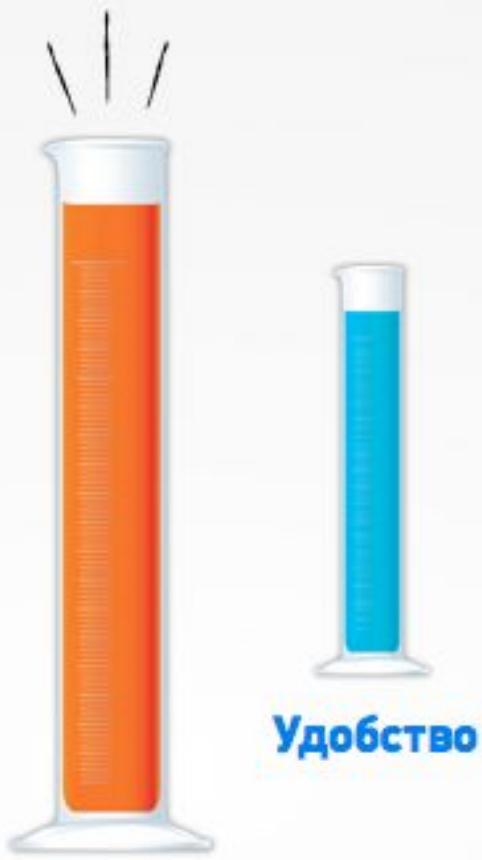
**Никаких скрытых платежей**



**Никаких комиссий**



**Все платежи включены в график**



## Риск

Но, с удобством клиентов вырос и риск  
невозврата — **для нас это было смертельно.**

# 2 печальных примера



Клиент **не смог вернуть всю лизинговую сумму** и отдал 2 бульдозера за 10 млн. рублей.

Мы с трудом продали их за 3,5 млн. рублей.  
Потеря 6,5 млн. рублей — это не шутки.



Клиент **не смог вернуть всю лизинговую сумму** и мы забрали новое (полгода в работе) полиграфическое оборудование за 30 млн. р.

Смогли продать его лишь за 10 млн. рублей.

# Как снизить **риск невозврата?**

%

или



Повысить  
процентную ставку

Найти  
альтернативу



Надо давать  
в лизинг то,  
что потом легко  
продать!

**Капитан  
Очевидность**



# Наиболее ликвидными\* оказались



Легковой комм.  
транспорт



Грузовой  
транспорт



Спецтехника

**мы стали работать только с этими категориями**

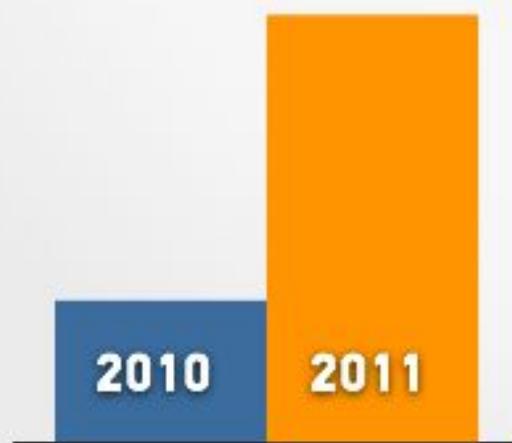
\*на основе нашей статистики невозвратов

# И это **помогло** и нам, и клиентам



Кол-во договоров  
выросло

В 3 раза



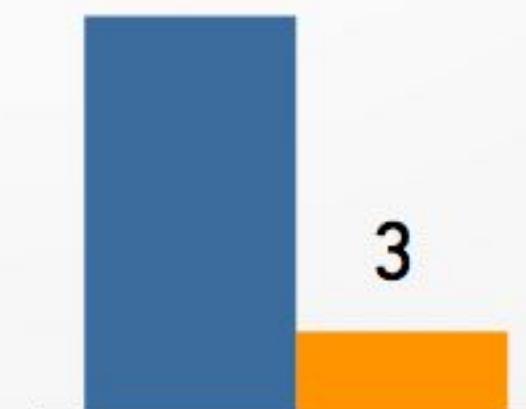
Объем портфеля  
увеличился

На 80%



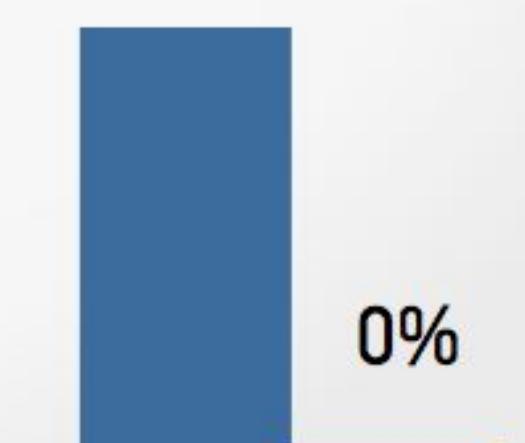
Срок сделок  
снизился

14



“Соскочившие”  
исчезли

50%



за год работы с новым подходом

# Однако, мы не ангелы



Фейсконтроль



Ограничения

# Ставим в стоп-лист, если



Криминал



Иск из суда к клиенту,  
несопоставим с его выручкой



Негатив от НБКИ\*



Плохая лизинговая история

# Технические ограничения



Не вся Россия (не работаем с Уралом и Сибирью)



Аванс 25%



Срок не более 36 мес.

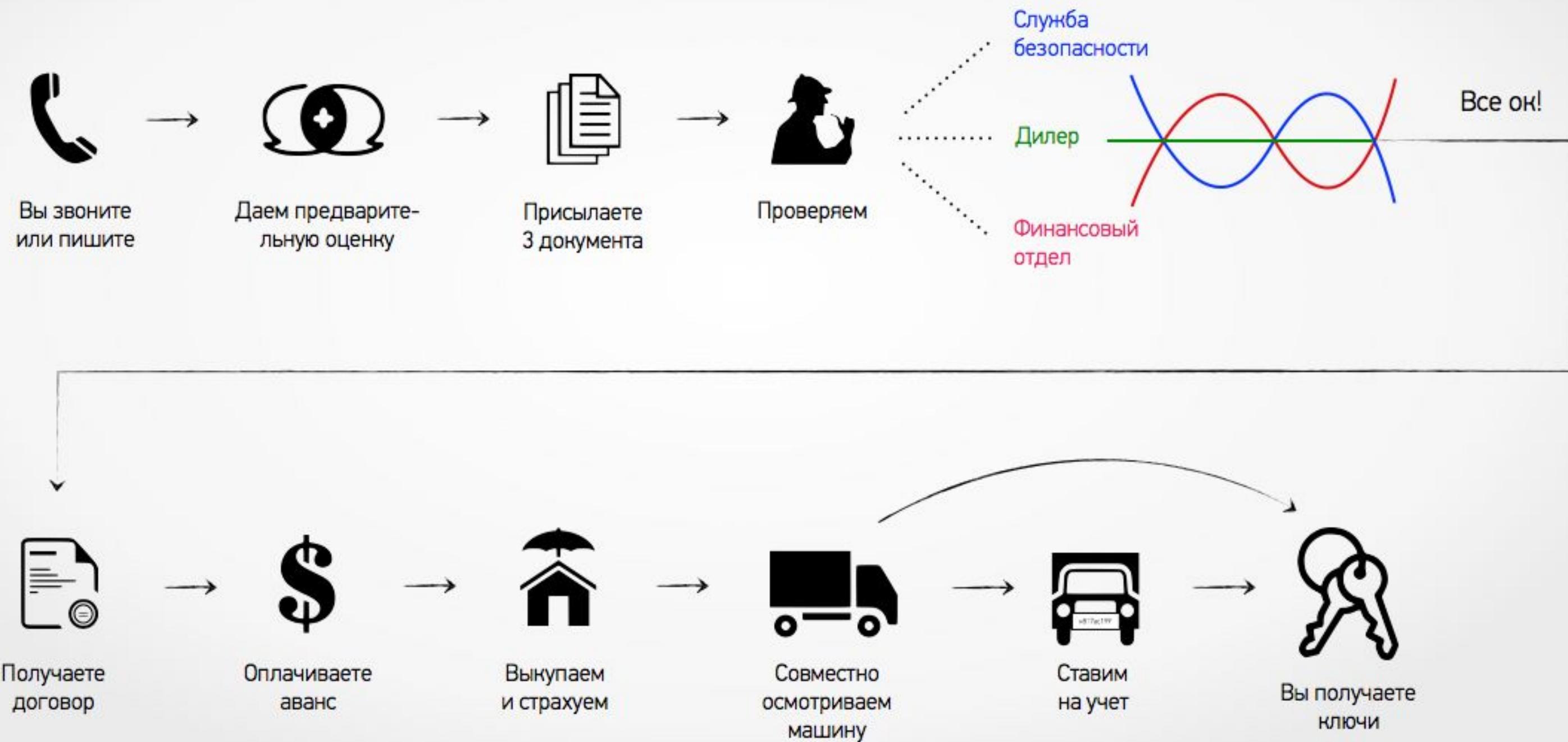


Не даем в одни руки технику более, чем на 7 млн.



Работаем с теми, кто **разбирается в своем деле**,  
а не с теми, кто просто "хочет попробовать".

# Как вы получаете **ключи**?



# **Подведем итог:**

## мы делаем лизинг удобным



### **Просто и гибко**

- 3 документа
- индивидуальный график платежей



### **Оперативно**

2-3 дня



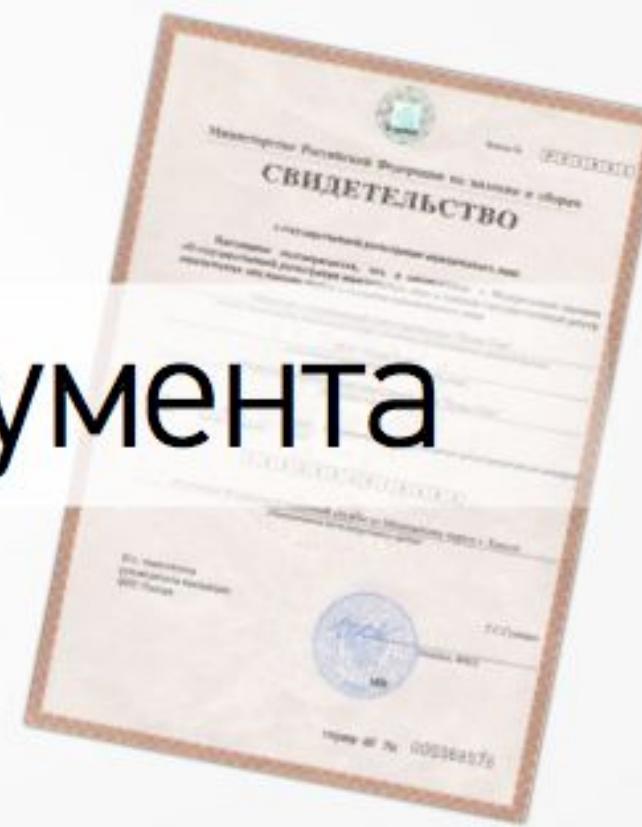
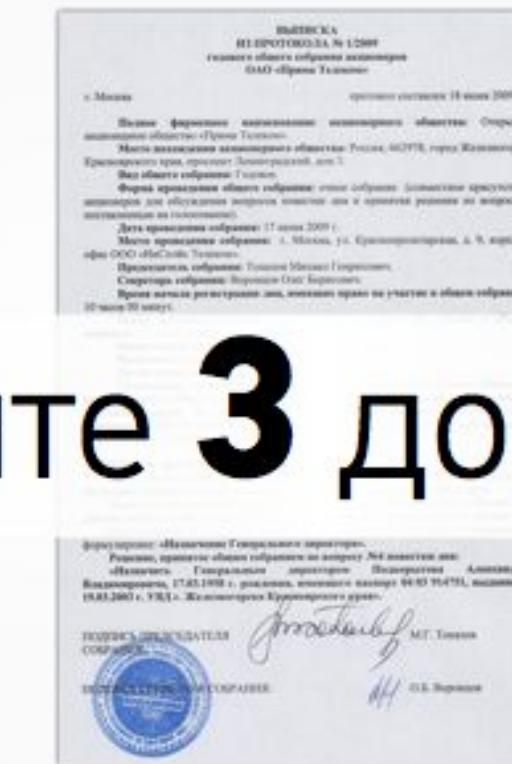
### **Прозрачно**

- нет комиссии,
- нет скрытых платежей,
- все расходы включены в график

# Хотите технику в лизинг?



Соберите 3 документа



и...

Позвоните нам —  
наши менеджеры  
помогут разобраться

**+7 495 797-31-68**



Иван



Михаил



Евгений

# Алексей Бурба

Подготовка докладчиков

Тренинги по навыкам презентации

Создание презентаций о культуре и ценностях

Содействие в переходе на самоуправление

Тренинги и консультации по принятию решений

[www.burba.pro](http://www.burba.pro)

+7 916 106-45-65

a@burba.pro