



# Integrated Financial Solutions

Managed by DLL

## Leasing odpowiada na pytania

Oferowanie klientom leasingu finansowego zapewnia wyjątkową przewagę nad konkurencją.

Poniższe często zadawane pytania pomogą Ci zrozumieć proces leasingu, poznać korzyści płynące z leasingu i rozwiązać najczęstsze obawy (potencjalnych) klientów:



### P: Czym jest leasing?

Mówiąc najprościej, leasing to szczególna forma finansowania obejmująca umowę na wykorzystanie przez przedsiębiorstwo konkretnego urządzenia (lub urządzeń) lub oprogramowania przez określony czas (zazwyczaj od 24 do 72 miesięcy). Przed zawarciem umowy uzgadnia się stałe, regularne kwoty płatności. Kwestia własności aktywów różni się w zależności od wymagań.

### P: Czym jest DLL?

Firma DLL to globalny dostawca usług leasingu i finansowania sprzętu, które specjalizuje się w rozwiązaniach finansowych dla sprzedawców. DLL jest spółką zależną w pełni kontrolowaną przez Rabobank Group, jeden z najlepiej ocenianych na świecie prywatnych banków.

### P: Jakie są mocne strony firmy DLL?

- Autentyczna wiedza na temat sprzętu oraz specjalistyczna wiedza rynkowa i finansowa
- Kompleksowa oferta: usługi leasingu, administracji oraz zarządzania ryzykiem i sprzętem
- Globalna sieć wspierająca lokalne marki we wszystkich miejscach świata
- Elastyczne, przystosowane do potrzeb możliwości finansowania
- Stały dostęp do funduszy

### P: Dlaczego warto oferować leasing?

Oferowanie leasingu daje wiele korzyści. Nasze doświadczenie pokazuje, że przy wyborze leasingu klienci często kierują się możliwością uwolnienia lub wygenerowania kapitału obrotowego.

#### Korzyści dla Ciebie:

- Łatwiejsze zawieranie transakcji sprzedaży
- Utrzymanie klientów w wyniku powtórnej sprzedaży
- Dodatkowe możliwości sprzedaży z uwagi na ewentualną obsługę, konserwację i dostawy części zamiennych
- Poprawa obrotu i marży
- Przewaga konkurencyjna

### P: W jaki sposób firma DLL udziela Ci wsparcia?

- Pomoc w konstruowaniu umów ze strony specjalistów finansowych, którzy doskonale znają rynek, na którym prowadzisz działalność
- Krótki czas rozpatrywania wniosków i wysoki stopień akceptacji wniosków
- Wyjątkowe narzędzie internetowe pomagające szybko i wydajnie zarządzać procesem finansowania i zawierania transakcji
- Indywidualne wsparcie. W razie potrzeby nasi pracownicy mogą spotkać się z Twoim klientem.

**P: Kiedy warto zaoferować leasing?**

- Jeżeli klient potrzebuje sprzętu lub elastycznej formy finansowania
- Jeżeli klient chce zachować linie kredytowe na potrzeby innych inwestycji
- Jeżeli dana opcja finansowania oferuje przewagę w stosunku do konkurencji
- Jako alternatywę wobec zniżki
- W ramach działań promocyjnych
- Jeżeli z płatność gotówkowa stanowi dla klienta problem natury etycznej lub technicznej.

**P: Czy w okresie leasingu mogę dodać produkt do umowy?**

Tak. W okresie umowy można swobodnie dodawać lub wymieniać sprzęt. W zależności od potrzeb klienta okres użytkowania dodawanych urządzeń może kończyć się w tym samym lub w innym terminie.

**P: Co dzieje się w przypadku odrzucenia wniosku klienta?**

Otrzymasz zawiadomienie o decyzji. Jeżeli klient ma pytania, zachęć go do kontaktu z naszym przedstawicielem ds. obsługi sprzedaży, który wyjaśni powody odrzucenia wniosku.

**P: Czy do każdego wniosku muszę dołączyć sprawozdanie finansowe klienta?**

Tak. Zawsze zalecamy uzyskanie od klienta sprawozdania finansowego. Znacząco przyspiesza to proces wnioskowania.

**P: Jak długo trwa proces przyznawania leasingu?**

Zazwyczaj decyzje o przyznaniu leasingu podejmowane są w ciągu kilku dni, o ile dysponujemy wymaganym wnioskiem i sprawozdaniem finansowym.

**P: Co dzieje się pod koniec okresu leasingu?**

Wszystko zależy od szczegółów umowy. Nasze umowy jasno przedstawiają możliwości na koniec leasingu. Różnią się one w zależności od rodzaju finansowania, o jakie ubiega się klient.