«ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ — ОПЕРАТИВНОСТЬ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ»

НА ВОПРОСЫ BG О ТОМ, КАК АВТОДИЛЕРЫ ВЫСТРАИВАЮТ СВОИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ЛИЗИНГОВЫМИ КОМПАНИЯМИ, ОТВЕТИЛИ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ГЕМА МОТОРС» ЕЛЕНА БАРТАШЕВИЧ, ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ КОМПАНИИ GENSER АНДРЕЙ БЛОХИН И РУКОВОДИТЕЛЬ PR-ОТДЕЛА АВТОМОБИЛЬНОГО ХОЛДИНГА MAJOR АННА ТРОФИМОВА.

BUSINESS GUIDE: Опишите, пожалуйста, вашего корпоративного клиента по лизинговым договорам на легковые автомобили — отраслевая специализация, автопарк, объемы лизинговых сделок и проч.



ЕЛЕНА БАРТАШЕВИЧ, заместитель гендиректора УК «ГЕМА МОТОРС»

ЕЛЕНА БАРТАШЕВИЧ: Наши корпоративные клиенты — это в основном банки, металлургические компании, аффилированные структуры министерств по закупке транспорта, строительные, прокатные и транспортные компании, а также международные брэндинговые компании с объемом парка от 5 до 150 автомобилей. Хочу заметить, что в целом на современном лизинговом рынке потребителями данных услуг являются иностранные компании, которые традиционно управляют своими автопарками, используя оперативный и финансовый лизинг.

АНДРЕЙ БЛОХИН: Портрет получится групповым, так как клиенты, пользующиеся лизинговыми схемами покупки легковых автомобилей, очень разные: от крупных международных и российских компаний до средних и мелких предприятий. Пожалуй, проще сказать, кто не покупает машины по лизинговым договорам — это, как правило, государственные структуры.



АНДРЕЙ БЛОХИН, директор по работе с корпоративными клиентами компании GENSER

АННА ТРОФИМОВА: Единого портрета не существует. Крупные парки имеют в основном представительства различных компаний (фармацевтические, крупные поставщики продуктов питания, крупные прокатные компании — автопарк таких компаний в среднем от 100 до 500 автомобилей). На крупные компании приходится около 30% объема лизинговых сделок. Основная часть сделок приходится на компании малого и среднего бизнеса, имеющие в своем парке от 10 до 50 машин.

BG: Какие марки и модели легковых автомобилей наиболее популярны у ваших клиентов-лизингополучателей?

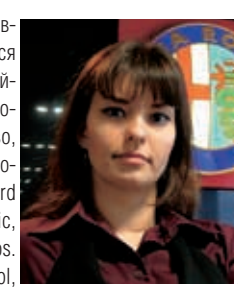
Е. Б.: Среди легковых автомобилей наибольшей популярностью пользуются Opel — модели Vectra, Astra, Zafira— и Audi — модели A6, A8, Q7.

А. Б.: Наиболее популярны те автомобили, которые пользуются массовым спросом на российском рынке в силу оптимального соотношения цена-качество, стоимости владения и надежности. Это в первую очередь Ford Focus, Nissan Almera Classic, Chevrolet Lacetti, Chevrolet Lanos.

А. Т.: Renault — Logan, Symbol, Kangoo, Megane. Ford —Focus, Transit, Transit Connect. Nissan — Almera, Primera, Teana. Skoda — Fabia, Octavia Tour. Volvo — S60, S80. Предпочтения практически не меняются. Решающую роль по-прежнему играет стоимость продукта.

BG: Лизингополучатели чаще обращаются в автосалон напрямую или приходят через лизинговую компанию— вашего партнера?

Е. Б.: Как правило, основная масса клиентов, около 35%, пользуются своей лизинговой компанией. Но нередко клиенты обращаются напрямую в автосалон, и в этом случае в любом из дилерских центров «Гема Моторс» им сделают лизинговое предложение.



АННА ТРОФИМОВА, руководитель PR-отдела компании MAJOR

А. Б.: Около 70% клиентов приходят через свои лизинговые компании, остальные обращаются к нам с желанием приобрести автомобили в лизинг и предложить возможные варианты, из которых уже подбирается наиболее интересный.

А. Т.: Большая часть обращений идет через лизинговые компании—наши партнеры.

BG: С какими лизинговыми компаниями вы предпочитаете работать? Существуют ли стандарты отбора таких компаний? Если да то, каковы основные требования к ним?

Е. Б.: Мы работаем с конкурентоспособными лизинговыми компаниями, которые прежде всего предлагают высокое качество услуг по приемлемым ценам. Естественно, отбор таких компаний проводится по принципу оперативность, кратчайший срок рассмотрения клиента и минимальный авансовый платеж.

«ЛУЧШАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ 2006 ГОДА»



* по итогам независимого голосования автодилеров. Конференция «Автофорум 2006» 24.11.06

1 место по числу договоров лизинга. «**Лизинг-ревю**» №2'2006 стр.12

Мы благодарим партнеров, оценивших качество наших лизинговых услуг.

Сейчас в портфеле Europlan
- ★ более 14 000 договоров лизинга
- ★ более 10 000 автотранспортных средств
- ★ 60 регионов России
- ★ свыше 1000 партнеров-поставщиков
- ★ привлечено $300 млн финансовых ресурсов

(495) 789-80-80
www.leasing.ru

• **Владимир:** (4922) 443502 • **Волгоград:** (8442) 241835 • **Воронеж:** (4732) 390931
• **Екатеринбург:** (343) 3777895 • **Казань:** (843) 5331922 • **Калуга:** (4842) 796878
• **Киров:** (8332) 544174 • **Краснодар:** (861) 2152820 • **Набережные Челны:** (8552) 711073
• **Нижний Новгород:** (8312) 618001 • **Новороссийск:** (8617) 678707 • **Пермь:** (342) 2385266
• **Новосибирск:** (383) 2749175 • **Псков:** (8112) 122412 • **Ростов-на-Дону:** (863) 2999350
• **Рязань:** (4912) 902163 • **Самара:** (846) 3333346 • **Санкт-Петербург:** (812) 3321222
• **Саратов:** (8452) 724856 • **Ставрополь:** (8652) 264131 • **Тверь:** (4822) 777060
• **Тольятти:** (8482) 719436 • **Тула:** (4872) 250728 • **Тюмень:** (3452) 490996
• **Уфа:** (3472) 924407 • **Ульяновск:** (8422) 410032 • **Чебоксары:** (8352) 458941
• **Челябинск:** (351) 2479442 • **Ярославль:** (4852) 731059

europlan®
LEASING FOR GROWTH

ЗАО «Европлан». Реклама