Europejski Fundusz Leasingowy SA
oferta produktowa

EFL
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

SPIS TREŚCI

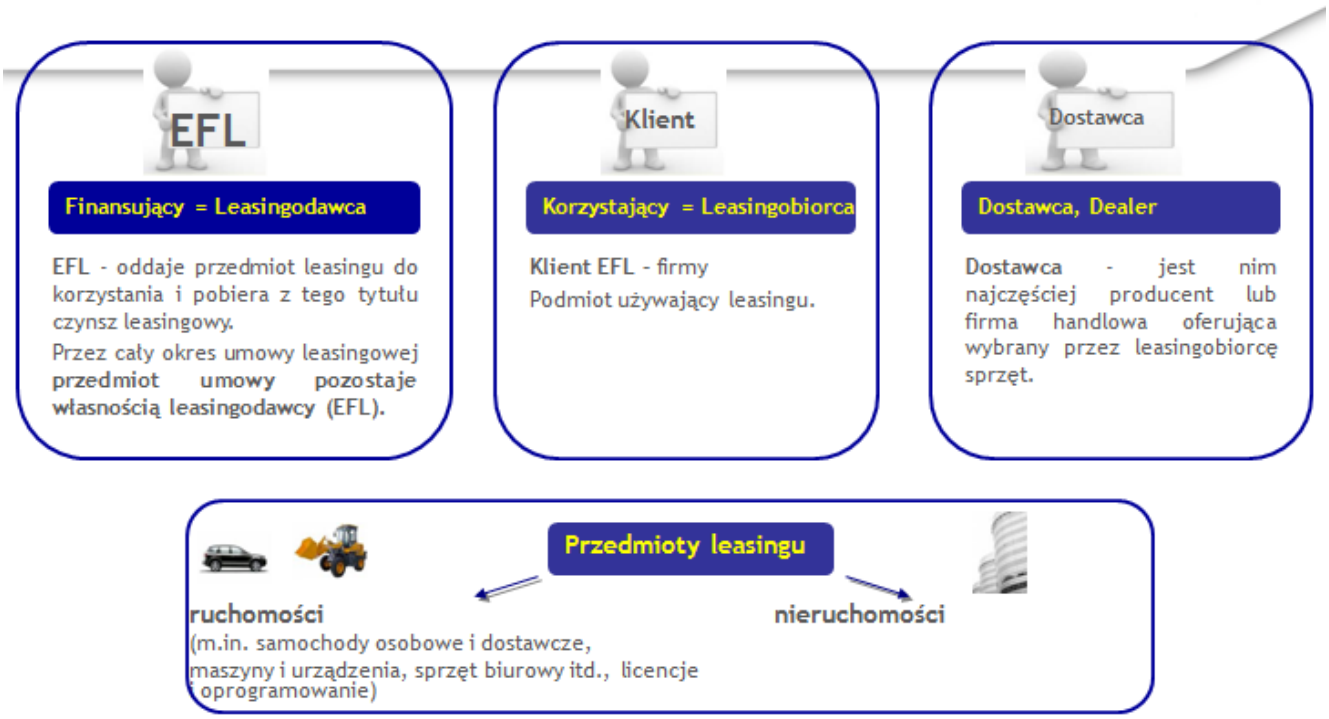
I. SŁOWNIK 3
II. WSTĘP – STRONY TRANSAKCJI LEASINGOWEJ 4
III. LEASING A INNE FORMY FINANSOWANIA 4
IV. LEASING - OPIS PRODUKTU 5
1. PRZEZNACZENIE LEASINGU 5
2. PRZEDMIOT FINANSOWANIA 6
3. GRUPA DOCELOWA 8
4. RODZAJE PROCEDUR 9
5. PROWIZJE I OPŁATY 9
6. WALUTA 10
7. HARMONOGRAMY SPŁAT 10
V. POSTANOWIENIA OGÓLNE DLA WSZYSTKICH PROCEDUR 11
1. WNIOSKODAWCA/ LEASINGOBIORCA 11
2. DOSTAWCA PRZEDMIOTU LEASINGU 12
3. POZIOM ZAANGAŻOWANIA W ODNIESIENIU DO LEASINGOBIORCY 12
4. WPŁATA POCZĄTKOWA /UDZIAŁ WŁASNY 13
5. DEPOZYT GWARANCYJNY/WARTOŚĆ KOŃCOWA 13
6. CZAS TRWANIA UMÓW 14
7. ZABEZPIECZENIA SPŁATY KREDYTU 15
8. WYMAGANE DOKUMENTY 16
8.1 Dokumenty wymagane od Wnioskodawcy do rozpatrzenia wniosku leasingowego 16
VI. PROCEDURY UPROSZCZONE 20
1. EXPRESS LEASING POJAZDÓW 20
2. EUROMED 21
3. EUROPRAWO 22
VIII. UBEZPIECZENIA I PRODUKTY DODATKOWE 24

SŁOWNIK

Leasing „Zmienna Stopa”	Jest leasingiem polegającym na efektywnych zmianach wysokości czynszów leasingowych w czasie trwania umowy w taki sposób, że wysokość kolejnych miesięcznych czynszów leasingowych ulega zmianie w oparciu o średnią stawkę referencyjną z ostatniego miesiąca poprzedzającego miesiąc wystawienia faktury. Zmiana wysokości średniej stawki referencyjnej i w konsekwencji zmiana wysokości czynszu leasingowego następuje w porównaniu do stawki referencyjnej bazowej. W oparciu o zmienną stopę oprocentowania mogą być zawierane zarówno umowy leasingu operacyjnego, jak i umowy leasingu finansowego
Leasing walutowy	Jest umową leasingu, w której opłaty leasingowe określane są w walucie obcej (frakach szwajcarskich lub euro). Podatek VAT naliczany od opłat jest wyrażony w złotych polskich.
Leasing finansowy	Jest umową, której przedmiot jest, w rozumieniu przepisów podatkowych, zaliczany do składników majątku leasingobiorcy. Leasingobiorca dokonuje odpisów amortyzacyjnych, a opłaty leasingowe stanowią jego koszt uzyskania przychodu jedynie w części nie stanowiącej spłaty wartości przedmiotu (tzw. części odsetkowej). Po zakończeniu umowy leasingobiorca ma obowiązek nabycia jej przedmiotu na określonych w niej warunkach.
Leasing operacyjny OH	Jest umową, której przedmiot jest, w rozumieniu przepisów podatkowych, zaliczany do składników majątku leasingodawcy. Leasingobiorca ma prawo zaliczania wszelkich opłat leasingowych do kosztów uzyskania przychodu, o ile spełnione są także inne warunki określone przepisami prawa podatkowego, a leasingodawcy przysługuje prawo dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Po zakończeniu umowy leasingobiorca ma prawo do nabycia jej przedmiotu na określonych w niej warunkach. Umowy leasingu operacyjnego zawierane są w procedurze Odroczonych Harmonogramów (OH).
Leasingobiorca/Korzystający	Klient, który z EFL zawarł umowę leasingu
Leasingodawca/Finansujący	Europejski Fundusz Leasingowy SA
Pojazd nowy	Ilekroć w niniejszej procedurze jest mowa o nowym pojeździe, należy przez to rozumieć pojazdy rejestrowane po raz pierwszy, nie posiadające przebiegu, bez względu na rok produkcji oraz pojazdy nie starsze niż 6 miesięcy (licząc od daty rejestracji) z przebiegiem nie większym niż 6 tys. km.
Przedsiębiorca	podmiot, który prowadzi we własnym imieniu działalność gospodarczą (art. 43^1 k.c.; art. 4 ust. 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej).
Umowa leasingu	Przez umowę leasingu leasingodawca zobowiązuje się nabyć rzecz od określonego w odrębnej umowie dostawcy i oddać tę rzecz leasingobiorcy do używania przez oznaczony czas w zamian za płatne w ratach wynagrodzenie pieniężne równe co najmniej cenie nabycia tej rzeczy.
Wartość kredytu	Przez wartość kredytu (WK) udzielonego w ramach umowy leasingu rozumie się: wartość ofertową przedmiotu leasingu, pomniejszoną w umowach leasingu operacyjnego OH o sumę czynszu inicjalnego i czynszu nr 0 a w leasingu finansowym o opłatę wstępną.
Wnioskodawca/Klient	Klient wnioskujący o udzielenie leasingu

WSTĘP – STRONY TRANSAKCJI LEASINGOWEJ

LEASING – forma finansowania inwestycji



Definicja leasingu - Kodeks Cywilny (art. 709)
Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego nabywcy na warunkach ściśle określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

LEASING A INNE FORMY FINANSOWANIA

	leasing operacyjny	leasing finansowy	pożyczka	kredyt inwestycyjny
minimalny okres	wynosi 40% normatywnego okresu amortyzacji.	6 miesięcy	3 miesiące	zależy od procedur banku
maksymalny okres	zależy od procedury i sprzętu	zależy od procedury i sprzętu	Zależy od procedury i sprzętu	zależy od procedury banku (okres ten może być dłuższy niż przy umowie leasingowej)
koszt uzyskania przychodu	czynsze leasingowe oraz czynsz inicjalny (w procedurze OH)	część odsetkowa czynszu leasingowego	Część odsetkowa raty pożyczki	część odsetkowa raty kredytu
kto amortyzuje sprzęt	EFL	Klient	Klient	Klient
VAT	23% doliczany do czynszu leasingowego	zgodny ze stawką nabycia - płatny z góry	Zgodny ze stawką nabycia - płatny z góry (możliwość jego finansowania)	zgodny ze stawką nabycia. płatny z góry
wykup	po cenie nie niższej niż hipotetyczna wartość netto	1%	Nie dotyczy; Klient jest właścicielem sprzętu	nie dotyczy; klient jest właścicielem sprzętu

LEASING - OPIS PRODUKTU

1. Przeznaczenie leasingu

1. Leasing, podobnie jak kredyt inwestycyjny przeznaczony jest na finansowanie nowych lub powiększenie istniejących zdolności wytwórczych i usługowych Przedsiębiorcy udzielony na finansowanie przedsięwzięć zmierzających do odtworzenia, modernizacji i zwiększenia majątku trwałego.
2. W potocznym znaczeniu leasing oznacza oddanie określonego dobra do odpłatnego korzystania na określony czas.
3. Leasing jest rodzajem umowy, na podstawie której firma leasingowa, w porozumieniu z dostawcą, dostarcza innej firmie dowolny środek trwały, potrzebny do prowadzenia działalności gospodarczej, a w zamian za to leasingobiorca płaci raty leasingowe.
4. Przedmiotem umowy leasingu mogą być następujące składniki lub prawa majątkowe:
   1) nowe i używane środki trwałe podlegające amortyzacji,
   2) wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji.
5. Dla przedsiębiorców leasing pełni nie tylko funkcję sfinansowania dóbr inwestycyjnych, ale również funkcję tarczy podatkowej i pod tym względem bywa korzystniejszą formą finansowania od kredytu (w kredycie odliczeniu od podatku podlegają tylko odsetki, w leasingu operacyjnym – cała rata). Poniżej zasygnalizowane zostały kwestie podatkowe w powiązaniu z parametrami leasingu:

Leasing operacyjny – charakterystyka

Okres trwania leasingu	▪ Zgodnie z ustawą minimalny okres leasingu zależy od stawki amortyzacji sprzętu i wynosi **40% normatywnego okresu amortyzacji.** **Przykład:** Założenie: Koparko- ładowarka, gdzie stawka amortyzacji wynosi 20% rocznie. Wniosek: Minimalny okres leasingu dla koparko - ładowarki to 24 miesiące, gdyż: ✓ 20% amortyzacji w skali roku, daje normatywny okres amortyzacji (100%) w ciągu 5 lat, zatem **40% normatywnego okresu amortyzacji** następuje w ciągu 2 lat.
Koszt uzyskania przychodu	▪ Kosztem uzyskania przychodów są dla klienta czynsze leasingowe oraz opłaty wstępne (czynsz zero oraz czynsz inicjalny w procedurze OH) ▪ Sprzęt amortyzuje leasingodawca, czyli EFL.
Podatek VAT	▪ Przepisy klasyfikują leasing operacyjny jako **usługę**, w związku z tym Klient płaci VAT- 23% ▪ VAT doliczany jest do każdego czynszu uwaga: nawet jeśli sprzęt nabywany jest ze stawką VAT 8%, czynsze leasingowe są powiększane o stawkę VAT 23%
Wykup	Wykup następuje po cenie nie niższej niż hipotetyczna wartość netto, co oznacza, że sprzęt może być wykupiony za cenę niższą niż cena rynkowa.

Leasing finansowy (kapitałowy) - charakterystyka

Okres leasingu	▪ Nie ma ustawowo określonego minimalnego okresu leasingu. Według wewnętrznych procedur EFL wynosi on 6 miesięcy.
Koszt uzyskania przychodu	▪ Kosztem uzyskania przychodu jest dla klienta część odsetkowa czynszy leasingowych, ▪ Sprzęt amortyzuje klient.
Podatek VAT	▪ Przepisy klasyfikują leasing kapitałowy jako **dostawa towaru.** ▪ VAT płatny z góry zgodnie ze stawką przy nabyciu (klient płaci przy podpisaniu umowy całą kwotę VAT).
Wykup:	Opłata za przeniesienie własności równa zawsze 1%.

2. Przedmiot finansowania

1. Przedmiotem finansowania w EFL mogą być wyłącznie identyfikowalne środki trwałe:
   1) nowe i używane:
      a) maszyny i urządzenia (MiU),
      b) pojazdy,
   2) wyłącznie nowy sprzęt z kategorii Nowoczesna Technika Biurowa (NTB).
2. Do kategorii Pojazdy zalicza się następujące nowe i używane przedmioty:
   1) samochody osobowe,
   2) samochody societe,
   3) samochody dostawcze,
   4) samochody ciężarowe standardowe,
   5) ciągniki siodłowe,
   6) samochody ciężarowe specjalne,
   7) samochody ciężarowe specjalne inne,
   8) autobusy i autokary,
   9) naczepy do 2 t,
   10) naczepy powyżej 2 t,
   11) przyczepy do 2 t,
   12) przyczepy powyżej 2 t.
3. Do kategorii Nowoczesna Technika Biurowa zalicza się następujące nowe przedmioty:
   1) drukarki, kserokopiarki, skanery, urządzenia biurowe, urządzenia wielofunkcyjne,
   2) komputery przenośne, zestawy komputerowe,
   3) licencje i oprogramowanie,
   4) serwery, sprzęt sieciowy,
   5) urządzenia telewizyjne i radiotechniczne (telewizory, kamery wideo, radioodtwarzacze),
   6) urządzenia alarmowe, sygnalizacyjne i monitoringu,
   7) centrale telefoniczne, urządzenia telefoniczne, telefony komórkowe,
   8) wagi elektroniczne nieprzemysłowe, przewozowe,

9) projektory multimedialne,
10) kasy fiskalne,
11) fotograficzne aparaty cyfrowe,
12) oraz sprzęt inny nowoczesny.

4. Do kategorii Maszyny i Urządzenia zalicza się nowe i używane przedmioty podzielone na trzy grupy MiU1, MiU2 i MiU3 z uwagi na ryzyko związane z finansowaniem sprzętu (MiU 1 to kategoria o najniższym ryzyku finansowania). Poniżej najczęściej leasingowane maszyny i urządzenia w podziale na grupy.

MIU 1	**MIU 2**	**MIU3**
MASZYNY DO ROBÓT BUDOWLANYCH - WIBRATORY, ZACIERACZKI, WIBROMŁOTY	MASZYNY I URZĄDZENIA DLA PRZEMYSŁU KAMIENIARSKIEGO	MASZYNY DO OBRÓBKI SKÓRY
MASZYNY DO ROBÓT DROGOWYCH	SPRZĘT GASTRONOMICZNY-POZOSTAŁY	URZĄDZENIA CHŁODNICZE
MASZYNY DO ROBÓT BUDOWLANYCH	URZĄDZENIA DO OBRÓBKI METALI SPOSOBEM CIEPLNYM	MASZYNY NIEPRZEMYSŁOWE-MONTAŻOWNICE
KOPARKI, ŁADOWARKI, SPYCHARKI-REJESTROWANE	RUSZTOWANIE BUDOWLANE	SPRZĘT MEDYCZNY DO HYDRO- I MECHANOTERAPII
KOPARKI, ŁADOWARKI. SPYCHARKI-BEZ REJESTRACJI	SPRĘŻARKI	AUTOMATY DO NAPOI
MASZYNY DO ROBÓT ZIEMNYCH	URZADZENIA SPAWALNICZE DO ZGRZEWANIA I CIĘCIA	APARATY I URZĄDZENIA GEOLOGICZNE
WÓZEK WIDŁOWY	MASZYNY POLIGRAFICZNE	MASZYNY ENERGETYCZNE
MASZYNY DO OBRÓBKI DREWNA	MASZYNY DZIEWIARSKIE	MEBLE BIUROWE
MASZYNY DO OBRÓBKI METALI	SPRZĘT MEDYCZNY	PIECE INNE
MASZYNY DO OBRÓBKI PLASTYCZNEJ TWORZYW SZTUCZNYCH	PLOTER DRUKUJĄCY	POMPY
URZĄDZ.DIAGNOSTYCZNE-SAMOCHODOWE	PLOTER TNĄCY-PRZY LINII TECHNOLOGICZNEJ	URZADZENIA GRZEWCZE-KOTŁY
OBRABIARKI DO METALI	MASZYNY WŁÓKIENNICZE	URZĄDZENIA WENTYLACJI I KLIMATYZACJI
PIEC GASTRONOMICZNY	APARATY I URZĄDZENIA GEODEZYJNE	APARATY I SPRZĘT LABORATORYJNY
PIEC PIEKARNICZY	MASZYNY PAKUJĄCE	BARAKI
CIĄGNIK MASZYNA ROLNICZA	MASZYNY PAPIERNICZE	DOMKI CAMPINGOWE
MASZYNA ROLNICZA SAMOBIEŻNA BEZ REJESTRACJI	URZĄDZENIA DO PRALNI I FARBIARNI	DŹWIGI, PRZENOŚNIKI, SUWNICE
MASZYNY DO OBRÓBKI WYROBÓW Z DREWNA	ZGRZEWARKI DO TWORZYW SZTUCZNYCH	DŹWIGNIKI, WCIĄGARKI, WYCIĄGARKI
PODESTY/PODNOŚNIKI DO ROBÓT DROGOWYCH	MASZYNY I URZADZENIA DO PRODUKCJI WYROBÓW ZE SZKŁA-SPRZĘT OPTYCZNY	HALA PRZENOŚNA DO 100M2-ROZBIERALNA
ŻURAWIE	URZĄDZENIA DO WYTWARZANIA OPAKOWAŃ	INNY
KOMBAJN DO ZBIORU ZBÓŻ	MASZYNY I URZĄDZENIA DO PRODUKCJI NAPOI	KIOSKI, BUDKI
PŁUG	MASZYNY NIEPRZEMYSŁOWE-MASZYNY I URZĄDZENIA CZYSZCZĄCE	KONTENERY
ŁADOWARKA SAMOJEZDNA-ROLNICZA	MASZYNY PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO I ROLNEGO DO ROZDRABNIANIA I MIESZANIA	MASZYNY I URZADZENIA PRZEMYSŁU PIWOWARSKIEGO
PRZYCZEPA ROLNICZA	MASZYNY I URZADZENIA PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO I ROLNEGO	MASZYNY NIEPRZEMYSŁOWE
	SOLARIUM-ŁÓŻKO	PAWILON HANDLOWY DO 100M2-ROZBIERALNY
	URZĄDZENIA I APARATY ENERGII ELEKTRYCZNEJ PRZEWOŹNE	PIECE WIELOKOMOROWE, CERAMICZNE I KOKSOWNICZE
	AGREGATY PRĄDOTWÓRCZE, SILNIKI SPALINOWE	SAMOLOTY I INNE

	MASZYNY, URZADZENIA I NARZĘDZIA ROLNICZE I GOSPODARKI LEŚNEJ	TABOR PŁYWAJĄCY
	MASZYNY NIEPRZEMYSŁOWE-KABINA LAKIERNICZA	TABOR SZYNOWY
	OSPRZĘT DO UTRZYMANIA DRÓG	URZĄDZENIA DO OCZYSZCZANIA WODY, GAZÓW, ŚCIEKÓW
	WAŁ UPRAWOWY	URZADZENIA DO PRZEPROWADZANIA BADAŃ TECHNICZNYCH
	AGREGAT UPRAWOWY, KULTYWATOR	URZĄDZENIA ELEKTROENERGETYCZNE
	SIEWNIK	URZADZENIA I APARATY ENERGII ELEKTRYCZNEJ WBUDOWANEJ
	PRASA DO ZBIORU SŁOMY I SIANA	WAGA WBUDOWANA POJAZDOWA I WAGONOWA
	ŁADOWACZ CZOŁOWY	WYPOSAŻENIE (MEBLE)
	KOSIARKA	ZBIORNIKI NAZIEMNE
	ROZRZUTNIK OBORNIKA	MASZYNY I URZĄDZENIA DO PRODUKCJI SZKŁA I WYROBÓW ZE SZKŁA
	OPRYSKIWACZ	URZĄDZENIA DYSTRYBUCYJNE
	WÓZ PASZOWY	
	ROZSIEWACZ NAWOZÓW	

Minimalna wartość przedmiotu leasingu wynosi 1 000 PLN netto.

5. Przedmiotem umowy leasingu nie mogą być rzeczy obciążone z jakiegokolwiek tytułu na rzecz osób trzecich. W przypadku rzeczy, których dostawcą jest bank, wymagane jest oświadczenie sprzedawcy, złożone na fakturze, że sprzęt nie jest objęty zastawem ani obciążony z jakiegokolwiek innego tytułu lub zaświadczenie sądowe potwierdzające fakt, iż sprzęt nie jest objęty zastawem rejestrowym.
W przypadku rzeczy, których poprzednim właścicielem lub zastawnikiem był bank, wymagane jest oświadczenie banku, że sprzęt nie jest objęty zastawem ani obciążony z jakiegokolwiek innego tytułu lub zaświadczenie sądowe potwierdzające fakt, iż sprzęt nie jest objęty zastawem rejestrowym.
W przypadku rzeczy, których dostawcą lub poprzednim właścicielem lub zastawnikiem była instytucja finansowa inna niż bank lub przedsiębiorstwo leasingowe, wymagane jest przedstawienie przez taką instytucję zaświadczenia sądowego potwierdzającego fakt, iż sprzęt nie jest objęty zastawem rejestrowym.

3. Grupa docelowa

1. O przyznanie leasingu mogą wnioskować przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność gospodarczą w następujących formach prawnych i organizacyjnych:
   1) osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą osobiście (w tym wykonujące wolne zawody) lub w formie spółki cywilnej,
   2) spółki osobowe prawa handlowego:
      a) spółki jawne,
      b) spółki partnerskie,
      c) spółki komandytowe,
      d) spółki komandytowo-akcyjne,
   3) spółki kapitałowe prawa handlowego:
      a) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością,
      b) spółki akcyjne,
   4) spółdzielnie,

5) stowarzyszenia,
6) fundacje.

2. Rekomendowaną grupą docelową dla leasingu, są:
   1) klienci wykonujący wolny zawód (zwłaszcza branża prawnicza i medyczna),
   2) mikro firmy zatrudniające do 9 osób,
   3) małe firmy zatrudniające od 10 do 50 osób,
   4) małe i średnie przedsiębiorstwa, których roczny obrót nie przekracza 10 MPLN, a zatrudnienie 250 osób.

4. Rodzaje procedur

1. Ze względu na grupę przedsiębiorców, do których w szczególności kierowana jest oferta leasingu, oraz ze względu na przedmiot leasingu umowy mogą być zawierane według:
   1) **Procedur uproszczonych** do których zaliczamy:
      a) EXPRESS LEASING Pojazdów,
      b) EUROMED (dla podmiotów medycznych - sprzęt medyczny i wyposażenie gabinetów),
      c) EUROPRAWO (dla wolnych zawodów - wyposażenie biura).
   2) **Procedury standardowej (pełnej) – dotyczy wszystkich rodzajów sprzętów.**
2. W zależności od rodzaju procedury stosuje się pełną lub uproszczoną metodę dokumentowania wyników finansowych (zgodnie z opisem zawartym w rozdziale Wymagane dokumenty).

5. Prowizje i opłaty

1. W zależności od rodzaju umowy (czy jest to leasing operacyjny czy leasing finansowy) Leasingobiorca w trakcie trwania umowy ponosi różne opłaty leasingowe.
2. Umowy leasingu operacyjnego zawierane są w procedurze odroczonych harmonogramów, oznacza to, że w chwili zawierania umowy, wybrany przez Leasingobiorcę dostawca, może nie posiadać jeszcze przedmiotu umowy. Umowy leasingu finansowego można zawrzeć jeżeli przedmiot leasingu zostanie wydany i protokół zdawczo-odbiorczy dostarczony do DKU w ciągu 7 dni kalendarzowych od dnia zawarcia umowy.
3. **Opłaty w umowie leasingu operacyjnego** w procedurze odroczonych harmonogramów (OH) przedstawiają się następująco:
   1) **czynsz inicjalny**- opłata początkowa uiszczana w dniu zawarcia umowy,
   2) **czynsz nr 0**- opłata wnoszona w dniu przekazania przedmiotu Leasingobiorcy do używania potwierdzonego protokołem zdawczo-odbiorczym, którego wysokość stanowi różnicę pomiędzy wpłatą początkową a sumą:
      a) czynszu inicjalnego uiszczanego przez Leasingobiorcę w dniu zawarcia umowy w procedurze OH,
      b) opłaty manipulacyjnej pobieranej przez Leasingodawcę w związku z zawarciem umowy,
      c) składki ubezpieczeniowej płatnej w ramach ubezpieczenia rocznego lub wieloletniego, uiszczanej gotówką przez Leasingobiorcę w momencie zawarcia umowy,
      d) depozytu gwarancyjnego w części płatnej przy zawarciu umowy, przy czym suma czynszu inicjalnego i czynszu nr 0 nie może przekraczać 45% wartości ofertowej sprzętu.
   3) **miesięczne raty leasingowe** - płatne z góry, w odstępach miesięcznych, opłaty za użytkowanie przedmiotu umowy, ustalane są począwszy od dnia przekazania przedmiotu umowy leasingobiorcy do używania,
   4) **cena sprzedaży** - płatna przy zakończeniu umowy, cena za przeniesienie na leasingobiorcę własności przedmiotu umowy,
   5) **jednorazowa opłata manipulacyjna z tytułu utraty rzeczy**- opłata wnoszona przez leasingobiorcę w przypadku utraty przedmiotu umowy na skutek kradzieży lub kasacji,
   6) **opłata wyrównawcza -** wnoszona przez leasingobiorcę w razie zaliczkowej zapłaty dostawcy przez leasingodawcę – w wysokości odsetek ustawowych liczonych od podstawy określonej jako kwota zapłacona dostawcy pomniejszona o opłaty wniesione przez leasingobiorcę przy zawarciu umowy za okres od dnia zapłaty dostawcy do dnia

wydania przedmiotu leasingobiorcy. Płatna jest w momencie wydania sprzętu leasingobiorcy.

7) Opłatami dodatkowymi są w szczególności:
   a) **opłaty manipulacyjne**- opłaty za wykonanie przez leasingodawcę czynności technicznych związanych z umową, np. sporządzenie aneksu do umowy,
   b) **opłaty za wycenę przedmiotu** – opłaty za wykonanie przez leasingodawcę wyceny przedmiotu leasingu przez rzeczoznawców,
   c) **opłaty za bezumowne używanie przedmiotu umowy** - opłaty, do uiszczenia których zobowiązany jest leasingobiorca użytkujący przedmiot umowy po wygaśnięciu prawa do użytkowania.
8) jeżeli wartość przedmiotu leasingu w momencie wydania go przez dostawcę różni się od wartości przyjętej do umowy leasingowej w momencie jej podpisania, wartość umowy zostaje zmieniona po podpisaniu protokołu zdawczo-odbiorczego. W tym celu podpisywany jest aneks do umowy oraz przyjmowany nowy harmonogram finansowy do umowy uwzględniający zmianę wartości ofertowej przedmiotu umowy oraz zmianę wysokości czynszów leasingowych.

4. **Opłaty w umowie leasingu finansowego** przedstawiają się następująco:
   1) **opłata wstępna** - opłata początkowa, wnoszona przez leasingobiorcę przy zawieraniu umowy, w wysokości nie przekraczającej 90% wartości ofertowej sprzętu,
   2) **miesięczne raty leasingowe** - płatne z góry, w odstępach miesięcznych, opłaty za użytkowanie przedmiotu umowy,
   3) **opłata z tytułu przeniesienia własności** - płatna przy zakończeniu umowy, opłata z tytułu przeniesienia na leasingobiorcę własności przedmiotu umowy,
   4) **jednorazowa opłata manipulacyjna z tytułu utraty rzeczy** - opłata wnoszona przez leasingobiorcę w przypadku utraty przedmiotu umowy na skutek kradzieży lub kasacji,
   5) **depozyt podatkowy** - opłata pobierana na poczet różnicy w podatku od towarów i usług.
   6) Opłatami dodatkowymi są w szczególności:
      a) **opłaty manipulacyjne** - opłaty za wykonanie przez leasingodawcę, czynności technicznych związanych z umową, np. sporządzenie aneksu do umowy,
      b) **opłaty za wycenę przedmiotu** – opłaty za wykonanie przez leasingodawcę wyceny przedmiotu leasingu przez rzeczoznawców,
      c) **opłaty za bezumowne używanie przedmiotu umowy** - opłaty, do uiszczenia których zobowiązany jest leasingobiorca użytkujący przedmiot umowy po wygaśnięciu prawa do użytkowania.
5. Oprocentowanie leasingu jest zmienne, ustalane indywidualnie dla każdego Klienta w oparciu o obowiązujące w EFL kryteria.
6. Leasing jest oprocentowany według zmiennej i stałej stopy procentowej. Zastosowanie zmiennej stopy oprocentowania uprawnia Finansującego do zmiany jej wysokości w trakcie trwania umowy leasingu na zasadach określonych w umowie leasingu.
7. Wysokość czynszów leasingowych ustala się w oparciu o stawkę WIBOR, a dla umów leasingu operacyjnego dewizowego LIBOR dla franków szwajcarskich i EURIBOR dla EURO, we wszystkich przypadkach jak dla depozytów 1- miesięcznych.
8. Opłaty manipulacyjne pobierane są zgodnie z obowiązującą Tabela opłat i prowizji publikowaną na stronach intranetowych SPD.

6. Waluta

Leasingodawca zawiera umowy leasingu w walucie PLN oraz w EUR i CHF, przy czym spłata umowy dokonywana jest w PLN lub walucie obcej. Są to umowy złotówkowe i walutowe.

7. Harmonogramy spłat

1. Możliwa jest spłata leasingu:
   1) w miesięcznych ratach równych (spłata annuitetowa),
   2) w miesięcznych ratach malejących (spłata degresywna),
   3) na podstawie dowolnych harmonogramów spłat (harmonogramy sezonowe, elastyczne, wybrane raty za 1zł, itp.).

POSTANOWIENIA OGÓLNE DLA WSZYSTKICH PROCEDUR

1. Wnioskodawca/ Leasingobiorca

1. Leasingobiorca (zwany również Korzystającym) jest tą stroną umowy, która przyjmuje od finansującego przedmiot umowy do odpłatnego używania i pobierania pożytków, na warunkach w niej określonych.
2. Korzystający musi być podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą, a leasingowane przedmioty muszą być wykorzystywane na potrzeby związane z tą działalnością.



Minimalny okres prowadzenia działalności gospodarczej wynosi **6 miesięcy**



Przedmiot leasingu musi być wykorzystywany na potrzeby prowadzenia działalności gospodarczej, nie musi być to jednak działalność podstawowa, z której uzyskuje ponad 50% przychodów.

3. Dla każdego Klienta badany jest scoring behawioralny EFL, który określa terminowość regulowania opłat leasingowych przez Leasingobiorcę, przy czym:
   1) 5 to kategoria neutralna, którą otrzymuje klient zawierający umowę po raz pierwszy,
   2) każda kategoria poniżej 5 oznacza słabą dyscyplinę płatniczą,
   3) nie zawiera się umów leasingowych z klientami posiadającymi kategorię klienta = 1,
   4) kategoria klienta powyżej 5 oznacza klienta znanego o dobrej dyscyplinie płatniczej.
4. Wzrost/spadek kategorii jest funkcją czasu, wielkości zaangażowania w EFL oraz długości opóźnień.
5. Oznaczenie kategorii prezentuje poniższa tabela.

Kategoria klienta	Oznaczenie kategorii
9	klient stały
8	klient sprawdzony solidny
7	klient solidny
6	klient poprawny
5	klient obiecujący
4	klient zwykły
3	klient trudny
2	klient nieregularny trudny
1	klient zwindykowany

6. Dla każdego Klienta kalkulowany jest również scoring kliencki, który może przyjmować wartości: A, B+, B, B-, C+, C, C-, D, gdzie A jest statusem najwyższym a D to najniższa z możliwych ocen.
7. Obowiązkowi uzyskania oceny scoringowej podlegają wszyscy klienci.



Ocena scoringowa zachowuje ważność przez okres **30 dni** od dnia jej sporządzenia.

2. Dostawca przedmiotu leasingu

1. Wyboru przedmiotu umowy oraz jego dostawcy dokonuje Klient.
2. Dostawcy podlegają kategoryzacji ilościowej w ramach systemu informatycznego PS (kategoria od I do V) oraz klasyfikacji dostawców. **Od ostatecznego zaklasyfikowania dostawcy może zależeć złożoność procedury podpisania umowy z Klientem.**
3. Klasyfikacja do jednej z pięciu kategorii ilościowych następuje w oparciu o kryteria ilości umów zawartych z EFL, ich wartości ofertowej zaś klasyfikacja dostawców bazuje na podstawowym profilu działalności dostawcy.
4. Dostawcy przedmiotu umowy podlegają następującej klasyfikacji:
   1) producent,
   2) autoryzowany dealer,
   3) podmiot handlujący sprzętem (Handlarz),
   4) podmiot sprzedający własny sprzęt (pod warunkiem, że nie jest to leasing zwrotny),
   5) komis.
5. Klasyfikacja dostawcy odbywa się w systemie informatycznym EFL i zachowuje ważność przez okres 12 m-cy od daty jej nadania.
6. Niesklasyfikowany dostawca zostaje przypisany do określonej klasy w momencie realizacji pierwszej transakcji.

3. Poziom zaangażowania w odniesieniu do Leasingobiorcy

1. Wnioskodawca/ Leasingobiorca może zostać zakwalifikowany do **I** lub **II poziomu zaangażowania**. Umowy w **I poziomie** zaangażowania zawierane są w procedurze standardowej (chyba, że można zaklasyfikować je na procedurę uproszczoną), umowy w **II poziomie zaangażowania** są procesowane na indywidualnych warunkach.
2. Poziom zaangażowania ustalany jest w oparciu o sumę zaangażowania bieżącego (WA) i kredytu z umowy planowanej do zawarcia.
3. Przez wartość kredytu (WK) udzielonego w ramach umowy leasingu rozumie się: wartość ofertową przedmiotu leasingu, pomniejszoną w leasingu operacyjnym OH o sumę czynszu inicjalnego i czynszu nr 0 a w leasingu finansowym o opłatę wstępną.
4. Wartość ofertową (WO) stanowi, cena zakupu przedmiotu leasingu u dostawcy pomniejszona o podatek VAT (wartość netto) i powiększona o wszelkie koszty ponoszone przez leasingodawcę w związku ze sprzętem przed jego wydaniem leasingobiorcy.
5. W przypadku umów, których zawarcie nie upoważnia leasingodawcy do obniżenia należnego podatku VAT o podatek naliczony, do ustalenia wartości ofertowej przyjmuje się cenę nabycia przedmiotu od dostawcy wraz z podatkiem VAT (wartość brutto).
6. Zaangażowanie bieżące stanowi kapitał pozostający do spłaty z umów aktywnych leasingu, pełnej kwoty kredytu udzielonych pożyczek zawartych z EFL Finance, umów w których Leasingobiorca jest poręczycielem prowadzącym działalność gospodarczą, ofert leasingu i pożyczek zaakceptowanych i/lub zaakceptowanych warunkowo w ciągu ostatnich 30 dni oraz ofert leasingu i pożyczek analizowanych przez EFL.

   W ramach I poziomu zaangażowania maksymalne limity zaangażowań przedstawia poniższa tabela:

	Klient o scoringu A do B-	Klient o scoringu C+ do C-	Klient o scoringu D
Przedmiot leasingu z nowo zawieranej umowy	WA+ WK		
Samochody OSD	500 tys. PLN	300 tys. PLN	150 tys. PLN
Pojazdy ciężarowe	500 tys. PLN	300 tys. PLN	150 tys. PLN
Sprzęt z grupy MiU 1	500 tys. PLN	250 tys. PLN	100 tys. PLN
Sprzęt z grupy MiU 2, MiU 3, Motocykle	500 tys. PLN	200 tys. PLN	80 tys. PLN

Sprzęt z grupy NTB	250 tys. PLN	80 tys. PLN	50 tys. PLN

4. Wpłata początkowa /udział własny

1. Określa się minimalny udział własny Leasingobiorcy w finansowaniu inwestycji, który stanowi różnicę między wartością inwestycji a kwotą przyznanego kredytu:

   udział własny = wartość inwestycji netto – kwota przyznanego kredytu

2. Do wyliczenia udziału własnego przyjmuje się wartość **netto** inwestycji. Dopuszczalne jest przyjęcie do wyliczeń wartości brutto inwestycji, gdy:
   1) stawka VAT = 0%,
   2) na fakturze jest zwolnienie od podatku VAT(„Zw").
3. Minimalna wymagana od Wnioskodawcy wpłata własna w finansowaniu inwestycji, zależy od:
   1) kategorii przedmiotu inwestycji,
   2) wieku finansowanego sprzętu,
   3) oceny scoringowej klienta,
   4) procedury w jakiej zawierana jest umowa.
4. Zakres minimalnej wpłaty własnej jest zawarty w opisach poszczególnych procedur.
5. W umowach leasingu operacyjnego wpłata początkowa nie może przekroczyć 45% wartości ofertowej sprzętu.
6. W umowach leasingu finansowego wpłata wstępna nie może przekroczyć 90% wartości ofertowej sprzętu.
7. Wpłatę początkową stanowi suma:

   czynszu inicjalnego i czynszu nr 0 w leasingu operacyjnym w procedurze odroczonych harmonogramów lub opłaty wstępnej w leasingu finansowym.

   Pozostałe opłaty, które klient uiszcza przy zawarciu umowy:
   1) opłata manipulacyjna pobierana przez leasingodawcę w związku z zawarciem umowy,
   2) składka ubezpieczeniowa płatna w ramach ubezpieczenia rocznego lub wieloletniego, uiszczanej gotówką przez leasingobiorcę w momencie zawarcia umowy,
   3) depozyt gwarancyjny w części płatnej przy zawarciu umowy.
8. W **procedurze standardowej** minimalna wpłata początkowa wynosi:

Ocena scoringowa klienta	Minimalna wpłata początkowa niezależnie od rodzaju sprzętu
A do C+	**0%**
C	**5%**
C-	**10%**
D	**20%**

9.

5. Depozyt gwarancyjny/wartość końcowa

Wysokość minimalnego depozytu gwarancyjnego dla umów leasingu operacyjnego obliczana jest zgodnie z zasadami ustalania hipotetycznej wartości netto przedmiotu umowy, określonymi w art. 17 a pkt 6 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób (updop) prawnych jako wartość pomniejszona o:

odpisy amortyzacyjne obliczane wg zasad określonych w art. 16 k ust. 1 updop z uwzględnieniem współczynnika 3 – dla środków trwałych,

odpisy amortyzacyjne obliczane przy zastosowaniu trzykrotnie skróconych okresów amortyzowania, o których mowa w art. 16 m updop- w odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych.

Wysokość minimalnego depozytu gwarancyjnego ustalana jest z uwzględnieniem miesiąca kalendarzowego, w którym zawierana jest umowa i przewidywanego okresu jej trwania.

Minimalna wartość depozytu gwarancyjnego nie może być mniejsza od 1% wartości ofertowej przedmiotu leasingu.

W przypadku przedmiotów leasingu o stawce amortyzacji 10% i niższej depozyt gwarancyjny jest płacony wraz z czynszem nr 0 lub z pozostałymi czynszami leasingowymi.

Maksymalne wartości wykupu w umowach, których przedmiotem są nowe i używane pojazdy są ustalane w zależności od oceny scoringowej Klienta oraz czasu trwania umowy:

Ocena scoringowa klienta	Maksymalna wartość wykupu w okresie		
	24 - 36 miesięcy	37-48 miesiecy	49-60 miesiecy
A - B+	35%	30%	25%
B - B-	25%	20%	15%
C+	21%	15%	10%
C	21%	7%	1%

Klientom o najniższym scoringu (nie uwzględnionym w tabeli) można zaproponować wyłącznie wykup minimalny. W przypadku sprzętów MIU i NTB obowiązuje również wyłącznie wykup minimalny.

6. Czas trwania umów

1. Niezależnie od postanowień określających dopuszczalny okres trwania umów leasingu operacyjnego minimalny czas na jaki mogą być one zawierane, bez względu na rodzaj przedmiotu umowy lub procedurę wynosi 40 % normatywnego okresu amortyzacji jej przedmiotu liczonej metodą liniową.
2. Dla umów leasingu finansowego, bez względu na grupę, rodzaj czy też kategorię Klienta **minimalny okres** na jaki można zawrzeć umowę wynosi **6 miesięcy**.
3. Dla umów leasingu operacyjnego, minimalny okres na jaki można zawrzeć umowę zależy od stawki amortyzacyjnej sprzętu.
4. Umowy leasingu operacyjnego dotyczące nowych przedmiotów kategorii „ Pojazdy" można zawrzeć na okres nie dłuższy niż 60 miesięcy i jednocześnie nie krótszy niż 24 miesiące.
5. Dla pozostałych używanych przedmiotów kategorii „Pojazdy" umowy leasingu operacyjnego można zawrzeć na okres nie dłuższy niż 48 miesięcy i jednocześnie suma wieku przedmiotu leasingu i okresu trwania umowy nie może przekroczyć:

   a) 8 lat dla samochodów osobowych, samochodów societe, samochodów dostawczych,
   b) 10 lat dla samochodów ciężarowych standardowych, autobusów i autokarów, ciągników siodłowych, samochodów ciężarowych specjalnych, ciężarowych specjalnych innych, naczep do 2 t i powyżej 2 t, przyczep do 2 t i powyżej 2 t,
   c) 15 lat dla pojazdów specjalizowanych.

6. Maksymalny okres finansowania zależy od kategorii oraz stanu finansowanego sprzętu (nowy/ używany).

Kategoria sprzętu	Stan sprzętu	Maksymalny okres kredytowania [w miesiącach]
Pojazdy	Nowy	60
	Używany	48
NTB	Tylko Nowy	16-36 dla klientów o scoringu A i B 16-24 w pozostałych przypadkach
MiU 1 i MiU2	Nowy	60
	Używany	48

MiU 3	Tylko Nowy	48

7. Zabezpieczenia spłaty kredytu

1. Dla zabezpieczenia roszczeń Leasingodawcy z tytułu nieterminowego uiszczania należności wynikających z umowy leasingu lub innego naruszenia jej postanowień, przy zawieraniu umowy Leasingobiorca wystawia weksel in blanco.

> Obowiązek wystawienia weksla nie dotyczy leasingobiorców o scoringu od A do B-, jeżeli wartość ofertowa przedmiotu umowy planowanej do zawarcia nie przekracza 150 tys. PLN

2. Zobowiązania związane z zawarciem umowy leasingu, w tym w szczególności zobowiązanie wekslowe, mogą być zaciągnięte wyłącznie osobiście przez leasingobiorcę lub osobę uprawnioną na podstawie pełnomocnictwa do zaciągnięcia w jej imieniu zobowiązań związanych z zawarciem umowy leasingu, w tym w szczególności zobowiązania wekslowego. Pełnomocnictwo ma mieć przynajmniej formę pisemną z podpisem notarialnie poświadczonym.
3. W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, których kapitał własny wynikający z przedłożonego bilansu lub formularza F02, jest niższy od wartości kredytu z umowy planowanej do zawarcia, a każdy z wspólników posiada równe udziały, wszyscy wspólnicy spółki składają poręczenie cywilne za zobowiązania wynikające z umowy i poręczają weksel. W sytuacji gdy Leasingobiorca nie wystawia weksla, wszyscy wspólnicy spółki składają wyłącznie poręczenie cywilne. W pozostałych przypadkach poręczenie za zobowiązania spółki składają przynajmniej ci udziałowcy, który posiadają łącznie ponad 50% udziałów. W przypadku braku możliwości przedłożenia bilansu powyższy przepis znajdzie zastosowanie gdy kapitał zakładowy, wykazany w aktualnym KRS, jest niższy od wartości kredytu z umowy planowanej do zawarcia.
4. W przypadku spółek komandytowych, w których jedynym komplementariuszem jest spółka (lub spółki) z ograniczoną odpowiedzialnością, których kapitał własny wynikający z przedłożonego Leasingodawcy bilansu lub formularza F02, jest niższy od wartości kredytu z umowy planowanej do zawarcia, wszyscy wspólnicy spółki (lub spółek) z ograniczoną odpowiedzialnością składają poręczenie cywilne za zobowiązania wynikające z umowy i poręczają weksel jako osoby fizyczne. W sytuacji gdy Leasingobiorca nie wystawia weksla, wszyscy wspólnicy spółki składają wyłącznie poręczenie cywilne. W przypadku braku możliwości przedłożenia bilansu powyższy przepis znajdzie zastosowanie gdy kapitał zakładowy, wykazany w aktualnym KRS spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jest niższy od wartości kredytu z umowy planowanej do zawarcia. Przepisu nie stosuje się jeżeli suma komandytowa wskazana w KRS spółki komandytowej wraz z kapitałem zakładowym spółki z ograniczoną odpowiedzialnością obliczoną zgodnie z niniejszym przepisem jest równa lub wyższa wartości kredytu.
5. W przypadku gdy wartość ofertowa przedmiotu umowy przekracza 70 tys. PLN, leasingobiorcy, którzy za swoje zobowiązania odpowiadają osobiście całym majątkiem, mogą zawrzeć umowę jedynie pod warunkiem wyrażenia zgody na jej zawarcie oraz na zaciągnięcie zobowiązania wekslowego z nią związanego przez współmałżonka.
6. Tabela osób, które do zawarcia umowy muszą uzyskać zgodę współmałżonka, w zależności od formy prawnej prowadzonej działalności gospodarczej:

Forma prawna działalności	Zgoda współmałżonka
jednoosobowa działalność gospodarcza	zgody udziela współmałżonek, który nie występuje osobiście przy zawieraniu umowy

spółki cywilne **spółki osobowe prawa handlowego (jawna, partnerska)**	zgody udzielają współmałżonkowie wszystkich wspólników
spółki komandytowe i kom-akcyjne	zgody udzielają współmałżonkowie wszystkich wspólników będących komplementariuszami
spółki kapitałowe (sp. z o.o., spółka akcyjna)	zgody udzielają współmałżonkowie członków zarządu poręczających osobiście za zobowiązania spółki

7. Przepisów powyższych nie stosuje się w przypadku małżonków pozostających w ustroju rozdzielności majątkowej wówczas wymagane jest załączenie dokumentów potwierdzających taki stan (np. majątkowa umowa małżeńska).
8. Zgoda współmałżonka wyrażana jest przez złożenie przez niego podpisu na Oświadczeniu dotyczącym stanu cywilnego i małżeńskich stosunków majątkowych, które drukowane jest z systemu PS do umowy.

8. Wymagane dokumenty

8.1 Dokumenty wymagane od Wnioskodawcy do rozpatrzenia wniosku leasingowego

8.1.1 Dokumentacja podstawowa

1. Dla każdego wniosku o leasing, niezależnie od poziomu zaangażowania i rodzaju procedury, w ramach której realizowana jest umowa, wymagane są dokumenty podstawowe.
2. Poniższa tabela prezentuje zakres obowiązkowej dokumentacji podstawowej wymaganej od Wnioskodawcy a uzależniony od formy prawnej prowadzonej działalności:

Forma prawna działalności			
osoba fizyczna prowadząca działalność gosp.	**spółka cywilna**	**spółka osobowa prawa handlowego**	**spółka kapitałowa prawa handlowego**
dokument tożsamości właściciela firmy ubiegającego się o leasing	**dokumenty tożsamości** wszystkich wspólników firmy, ubiegających się o leasing	**dokumenty tożsamości** osób reprezentujących spółkę	**dokumenty tożsamości** osób reprezentujących spółkę
potwierdzenie wpisu do CEIDG – (w formie wydruku ze strony internetowej CEIDG) poświadczające rejestrację w Centralnej Ewidencji I Informacji o Działalności Gospodarczej **LUB** zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej lub innej ewidencji właściwej dla danego przedsiębiorcy	potwierdzenie wpisu do CEIDG – (w formie wydruku ze strony internetowej CEIDG) poświadczające rejestrację każdego ze wspólników w Centralnej Ewidencji I Informacji o Działalności Gospodarczej **LUB** zaświadczenie o wpisie każdego ze wspólników do ewidencji działalności gospodarczej lub innej ewidencji właściwej dla danego przedsiębiorcy	aktualny odpis z **KRS**	aktualny odpis z **KRS**

zaświadczenie o nadaniu numeru **REGON** i zaświadczenie o nadaniu **NIP** (chyba że wydrukowano wpis z CEiDG z numerem NIP i REGON)	zaświadczenie o nadaniu numeru **REGON** i zaświadczenie o nadaniu **NIP –** na spółkę - (chyba że wydrukowano wpis z CEiDG z wpisanym numerem NIP spółki i REGON)	zaświadczenie o nadaniu numeru **REGON** i zaświadczenie o nadaniu **NIP** – jeżeli w odpisie z KRS nie ma podanych tych numerów	zaświadczenie o nadaniu numeru **REGON** i zaświadczenie o nadaniu **NIP** – jeżeli w odpisie z KRS nie ma podanych tych numerów
	Tekst jednolity umowy spółki lub umowa spółki wraz z wszystkimi aneksami		

3. W przypadku gdy Leasingobiorcą jest fundacja lub stowarzyszenie zakres dokumentacji podstawowej należy uzgodnić z Koordynatorem.
4. Wydruk ze strony internetowej CEIDG **https://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG/Ceidg.Public.UI/Search.aspx** wykonuje Doradca i umieszcza na nim oświadczenie „sprawdziłem dane" lub „zweryfikowałem", datę, swój podpis lub pieczęć imienną oraz parafkę.
5. Przy wnioskach leasingowych tożsamość osób potwierdza Doradca na podstawie dowodu osobistego. Jeżeli w dowodzie osobistym przedkładanym przez Leasingobiorcę nie jest wpisany adres zameldowania, niezależnie od sporządzenia przez Doradcę kserokopii dowodu osobistego, Leasingobiorca przedkłada dodatkowo oświadczanie o adresie zameldowania lub zamieszkania wypełnione przez osobę podpisującą umowę.
6. Jeżeli Leasingobiorca nie posiada dowodu osobistego – przedkłada:
   1) paszport, z którego części zawierającej dane osoby podpisującej umowę Doradca sporządza kserokopię oraz,
   2) oświadczenie o adresie zameldowania/zamieszkania, wypełnione przez osobę podpisującą umowę, które stanowi załącznik do niniejszej Procedury,
   3) w przypadku, gdy Leasingobiorca odmawia zgody na sporządzenie kserokopii dokumentu – przedkłada oświadczenie o braku zgody wraz ze wszystkimi wymaganymi danymi, które stanowi załącznik do niniejszej Procedury.
7. Jeżeli o zawarcie umowy ubiega się osoba fizyczna nie posiadająca obywatelstwa polskiego i nie będąca obywatelem UE to warunkiem zawarcia umowy z taką osobą jest przedstawienie przez nią dokumentu potwierdzającego prawo pobytu na terenie RP lub UE:
   1) Jeżeli o zawarcie umowy ubiegają się:
      a) osoba prawna, w której jedynymi wspólnikami/udziałowcami są osoby fizyczne nie posiadające obywatelstwa polskiego i nie będące obywatelami UE lub
      b) jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej, której jedynymi właścicielami są osoby fizyczne nie posiadające obywatelstwa polskiego i nie będące obywatelem UE, a reprezentantem takiego podmiotu jest osoba fizyczna nie posiadająca obywatelstwa polskiego i nie będąca obywatelem UE, to warunkiem zawarcia umowy z takim podmiotem jest przedstawienie przez reprezentanta dokumentu potwierdzającego prawo pobytu na terenie RP lub UE.
   2) Dokumentem potwierdzającym prawo pobytu na terenie RP osoby fizycznej nie posiadającej obywatelstwa polskiego i nie będącej obywatelem UE, o której mowa jest:
      a) karta pobytu,
      b) dokument uprawniający do pobytu na terenie państwa członkowskiego UE.
8. Wyciąg/odpis z KRS uznaje się za aktualny w ciągu 3 miesięcy od daty wystawienia, przy czym jeżeli w podmiocie rejestrowanym w KRS zaszły zmiany, których skuteczność nie jest uzależniona od dokonania ich wpisu do KRS-u – np. zmiany w składzie organów uprawnionych do reprezentacji podmiotu, ale nie zostały one jeszcze potwierdzone postanowieniem sądu rejestrowego o dokonaniu wpisu, wymóg przedstawienia aktualnego odpisu z rejestru uważa się za spełniony wówczas, gdy wnioskodawca przedstawi nie starszy niż 3 miesiące wyciąg z KRS dokumentujący stan sprzed zmiany, akt powołania nowego członka zarządu lub dokonania innej zmiany oraz wniosek złożony do KRS o dokonanie zmiany potwierdzony pieczęcią biura podawczego sądu.

8.1.2 Dokumentacja finansowa

1. W zależności od rodzaju procedury, stosuje się następujące zasady dokumentowania wyników finansowych:
   1) **dla procedur uproszczonych** – dopuszczalna jest ocena wyników finansowych działalności na podstawie wyłącznie oświadczania o wysokości uzyskanych przychodów/dochodów zawartego we wniosku o finansowanie leasingiem (brak wymogu dostarczania deklaracji podatkowych lub innych dokumentów finansowych),
   2) **dla procedury standardowej** zawsze wymagane jest potwierdzenie wyników finansowych działalności.
2. Wnioskodawcy zobowiązani są przedstawić dokumenty finansowe za ostatni zamknięty rok podatkowy oraz okres bieżący.
3. Tabela poniżej prezentuje zakres obowiązkowej dokumentacji finansowej wymaganej od Wnioskodawcy a uzależniony od formy rozliczeń z Urzędem Skarbowym (prowadzonej księgowości):

Forma prowadzonej księgowości	Dokumenty finansowe za zamknięty rok podatkowy	Śródokresowe dokumenty finansowe
Karta podatkowa	Decyzja z US o wysokości karty podatkowej	Decyzja z US o wysokości karty podatkowej (jeśli decyzja nie została podjęta, co może mieć miejsce do 20 marca roku, w którym podmiot ma być opodatkowany w formie karty podatkowej, dopuszczalne jest przedstawienie wniosku o zastosowanie karty podatkowej PIT-16 złożonego do US z datą nie późniejszą niż do 20 stycznia tego roku)
Ryczałt	PIT 28 **LUB** Wydruk z ewidencji przychodów (o ile deklaracja roczna PIT-28 nie została jeszcze złożona do US, co może mieć miejsce do 31 stycznia roku następnego)	Wydruk z ewidencji przychodów narastająco od początku roku do ostatniego zamkniętego miesiąca włącznie **LUB** Oświadczenie z biura księgowego o uzyskanym przychodzie, narastająco od początku roku do ostatniego zamkniętego miesiąca włącznie **LUB** Deklaracje VAT za wszystkie dotychczasowe miesiące roku bieżącego

Uproszczona księgowość (zasady ogólne)	Zaświadczenia z Urzędu Skarbowego o przychodzie i dochodzie/stracie brutto za ostatni zamknięty rok wraz z dowodem wpłaty podatku dochodowego **LUB** Deklaracji rocznej PIT **LUB** Oświadczenia z biura księgowego o uzyskanych przychodach i dochodzie/stracie brutto za ostatni zamknięty rok (o ile deklaracje roczne PIT nie zostały jeszcze złożone do US, co może mieć miejsce do 30 kwietnia roku następnego) **LUB** Rocznego zestawienia (wydruku) z Książki Przychodów i Rozchodów w ujęciu miesięcznym za ostatni zamknięty rok, (o ile deklaracje roczne PIT nie zostały jeszcze złożone do US, co może mieć miejsce do 30 kwietnia roku następnego) **LUB** Uproszczonej informacji finansowej za okres od początku roku do ostatniego zamkniętego miesiąca roku bieżącego, (o ile deklaracje roczne PIT nie zostały jeszcze złożone do US, co może mieć miejsce do 30 kwietnia roku następnego)	Oświadczenie z biura księgowego o uzyskanych przychodach i dochodzie/stracie brutto, narastająco od początku roku do ostatniego zamkniętego miesiąca włącznie **LUB** Zestawienia (wydruku) z Książki Przychodów i Rozchodów w ujęciu miesięcznym od początku roku do ostatniego zamkniętego miesiąca włącznie **LUB** Uproszczona informacja finansowa za okres od początku roku do ostatniego zamkniętego miesiąca roku bieżącego
Pełna księgowość	Rachunek zysków i strat za ostatni rok,do 31 marca roku następnego dopuszcza się przedstawienie powyższego dokumentu w wersji wstępnej) **LUB** Statystyczne sprawozdanie F01 za cztery kwartały danego roku, do 11 lutego roku następnego dopuszcza się przedstawienie powyższego dokumentu w wersji wstępnej **(o ile wersja ostateczna rachunku zysków i strat nie została sporządzona co może mieć miejsce do 31 marca roku następnego)**	Rachunek zysków i strat narastająco za okres bieżący od początku roku do ostatniego zamkniętego miesiąca **LUB** Statystyczne sprawozdanie F01 lub rachunek zysków i strat za ostatni zamknięty kwartał roku - **o ile nie został sporządzany rachunek zysków i strat za ostatni zamknięty miesiąc** **LUB** Uproszczona informacja finansowa (skrócony bilans i rachunek zysków i strat) za okres od początku roku do ostatniego zamkniętego miesiąca roku bieżącego- **w przypadku gdy spółka nie sporządza śródokresowego rachunku zysków i strat, jak również F-01**

4. Deklarację podatkową dołączona do wniosku jako potwierdzenie wyników finansowych Leasingodawca uznaje jako ważny dokument finansowy tylko w sytuacji jeżeli:
   1) jest potwierdzona podpisem osób uprawnionych do sporządzenia deklaracji i reprezentowania firmy przed Urzędem Skarbowym (np. właściciel firmy lub biuro rachunkowe), za wyjątkiem deklaracji podatkowych przesłanych drogą elektroniczną, oraz
   2) została przekazana do Urzędu Skarbowego jako dokument rozliczeniowy co zostało potwierdzone:
      a) pieczęcią urzędu z datą wpływu umieszczoną na deklaracji, lub
      b) dołączonym potwierdzeniem nadania przesyłki do urzędu skarbowego ze stemplem pocztowym, lub
      c) dołączonym wyciągiem z pocztowej książki nadawczej potwierdzającym nadanie deklaracji do urzędu skarbowego, lub
      d) dołączonym potwierdzeniem złożenia w urzędomacie, lub
      e) dołączonym Urzędowym Poświadczeniem Odbioru (UPO) jeśli zeznanie zostało złożone w formie elektronicznej.

5. Wydruk lub zestawienie miesięczne z ewidencji przychodów lub książki przychodów i rozchodów a także Bilans, Rachunek Zysków i Strat, F-01, F-02 - muszą być obowiązkowo podpisane przez osoby uprawnione do reprezentacji Leasingobiorcy.
6. Wszystkie dokumenty dostarczane w kopiach powinny być przez klienta przedstawiane wraz z oryginałami do wglądu. Pracownik Banku przyjmujący dokumentację od klienta na kopiach dokumentu sporządza adnotację (ręcznie lub przez przybicie pieczątki) „za zgodność z oryginałem" wprowadza datę i składa swój podpis.

8.1.3 Dokumentacja związana z przedmiotem finansowania

1. Niezależnie od rodzaju przedmiotu leasingu wymagane jest przedłożenie dokumentacji związanej z przedmiotem inwestycji.
2. Na dokumentację wymaganą do przygotowania oferty i wydania decyzji kredytowej składa się:
   1) faktura proforma lub oferta - musi zawierać nazwę przedmiotu, model, typ oraz rok produkcji (dla nowych przedmiotów nie jest wymagane podanie numeru VIN lub numeru identyfikacyjnego),

P Samochód osobowy Citroen C4 Picasso, nowy, rok produkcji 2012, nr VIN……..

   2) specyfikacja sprzętu i opis techniczny- powinna zostać dostarczona Klientowi przez dostawcę sprzętu)– zawiera informacje dodatkowe, model., typ, parametry techniczne- opis, moc, przebieg, rodzaj silnika, czy posiada gwarancję, wymiary przedmiotów np. wymiary mebli, kolor, model,
   3) specyfikacja wyposażenia dodatkowego (w przypadku, gdy wyposażenie dodatkowe jest przedmiotem finansowania)np. osprzęt, dodatkowe poduszki powietrzne, dodatkowe opony, itp.

PROCEDURY UPROSZCZONE

1. EXPRESS LEASING POJAZDÓW

1.1. Grupa docelowa

1. Wnioskodawcami oferty EXPRESS LEASING POJAZDÓW mogą być wszyscy Przedsiębiorcy, bez względu na branżę.

1.2. Przedmiot finansowania

1. Przedmiotem finansowania mogą być **nowe i używane** pojazdy zaliczane do następujących rodzajów:

   Samochody OSD (do 3,5t dopuszczalnej masy całkowitej), czyli:
   1) Samochody osobowe,
   2) Samochody societe,
   3) Samochody dostawcze.

   Samochody ciężarowe (> 3,5t dopuszczalnej masy całkowitej), czyli
   4) Samochody ciężarowe standardowe,
   5) Samochody ciężarowe specjalne,
   6) Ciągniki siodłowe,
   7) Naczepy i przyczepy

1.3. Warunki brzegowe

1. Umowę można zawrzeć jeżeli udzielony kredyt oraz zaangażowanie bieżące nie przekraczają wartości z poniższej tabeli:

	Klient o scoringu od A do B-	Klient o scoringu C+

Przedmiot leasingu z nowo zawieranej umowy	Zaangażowanie bieżące + wartość kredytu z nowej transakcji	
Samochody OSD i ciężarowe	500 tys. PLN	300 tys. PLN

2. Klientów o najniższym scoringu obowiązywać będzie procedura standardowa.
3. W przypadku pojazdów > 3,5t, procedura uproszczona (Express) dotyczyć może Leasingobiorcy, który zatrudnia co najmniej 10 pracowników lub osiągnął za ostatni pełny rok obrotowy przychód w wysokości co najmniej 3 mln zł. W przeciwnym razie obowiązuje procedura standardowa.
4. W przypadku pojazdów > 3,5t, nie można zawrzeć umowy w procedurze uproszczonej (Express) z przedsiębiorcą prowadzącym firmę transportową. Obowiązuje procedura standardowa.
5. W zależności od scoringu Klienta mogą być wprowadzone dodatkowe warunki co do dostawcy i wieku pojazdu.

1.4. Wpłata początkowa

Minimalna wpłata początkowa dla samochodów OSD wynosi 0%.

1.5. Czas trwania umów

Umowy są zawierane na okres podany w rozdziale Czas trwania umów.

1.6. Dokumenty wymagane do wydania decyzji kredytowej i umowy leasingu

W celu wydania decyzji kredytowej i podpisania umowy Klient przedstawia dokumenty opisane w rozdziale Wymagane dokumenty. **Nie musi przedstawiać dokumentów finansowych.**

2. EUROMED

2.1 Grupa docelowa

1. Ze względu na względu na branżę prowadzonej działalności wnioskodawcami oferty EUROMED mogą być:
   1) lekarze prowadzący prywatne gabinety lekarskie,
   2) weterynarze,
   3) technicy dentystyczni,
   4) protetycy,
   5) optycy,
   6) optometryści,
   7) rehabilitanci/ fizykoterapeuci,
   8) laboranci,
   9) psycholodzy,
   10) inne podmioty wykonujące działalność leczniczą lub zajmujące się opieką zdrowotną, których właścicielami są osoby nie będące lekarzami.

2.2 Przedmiot finansowania

1. Przedmiotem finansowania mogą być wyłącznie **nowe** przedmioty zaliczane do:
   1) kategorii Nowoczesna Technika Biurowa (NTB),
   2) kategorii Maszyny i Urządzania MiU2 i MiU3:
   3) sprzęt medyczny,
   4) sprzęt medyczny do hydro- i mechanoterapii,
   5) meble biurowe stanowiące wyposażenie gabinetów lekarskich i aptek,
   6) urządzenia chłodnicze,
   7) urządzenia do wentylacji i klimatyzacji,

8) maszyny i urządzenia do produkcji szkła i wyrobów ze szkła – sprzęt optyczny,
9) aparaty i sprzęt laboratoryjny.

2.3 Warunki brzegowe

1. Maksymalne zaangażowanie nie może przekroczyć wartości podanych w tabeli:

MAX LIMITY ZAANGAŻOWANIA		
	Klient o scoringu od A do B-	Klient o scoringu C+
Przedmiot leasingu z nowo zawieranej umowy	WA+ WK	
MIU 2, 3	500tys. PLN	200 tys. PLN
NTB	250 tys. PLN	80 tys. PLN

2. Nie można zawrzeć umowy z Klientem o scoringu niższym niż C+.

2.4 Wpłata początkowa

Minimalna wpłata początkowa wynosi od 0%.

2.5 Czas trwania umów

1. Umowy są zawierane na okres podany w rozdziale Czas trwania umów.

2.6 Dokumenty wymagane do wydania decyzji kredytowej i umowy leasingu

1. W celu wydania decyzji kredytowej i podpisania umowy Klient przedstawia dokumenty opisane w rozdziale Wymagane dokumenty. **Nie musi przedstawiać dokumentów finansowych.**
2. Jeżeli przedmiotem umowy leasingu ma być sprzęt z kategorii „Maszyny i Urządzenia" typu „sprzęt medyczny" lub „sprzęt medyczny do hydro- i mechanoterapii", a Dostawca deklaruje, że sprzęt ten jest opodatkowany podatkiem VAT ze stawką 8%, to warunkiem zawarcia umowy na taki sprzęt jest przedstawienie przez Dostawcę pisemnego oświadczenia, że sprzęt jest wyrobem medycznym oznakowanym znakiem CE lub poświadczonej za zgodność z oryginałem przez Doradcę kopii posiadanego przez Dostawcę certyfikatu (polskiego lub zagranicznego) potwierdzającego ten fakt. Osobnego oświadczenia nie wymaga się jeżeli z treści faktury dokumentującej sprzedaż wynika, że sprzęt jest wyrobem medycznym oznakowanym znakiem CE. Jeżeli sprzęt jest wyrobem medycznym, który nie jest oznakowany znakiem CE, to zastosowanie 8% stawki podatku VAT jest możliwe w przypadku przedstawienia przez Dostawcę zaświadczenia o wpisaniu sprzętu do Rejestru wyrobów medycznych prowadzonego przez Prezesa Urzędu Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych.

3. EUROPRAWO

3.1. Grupa docelowa

1. Ze względu na branżę prowadzonej działalności wnioskodawcami oferty EUROPRAWO mogą być:

adwokaci,
radcy prawni,
notariusze,
komornicy,
doradcy podatkowi,

1) podmioty zajmujący się działalnością usługową w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych,
2) architekci.

3.2. Przedmiot finansowania

1. Przedmiotem finansowania mogą być wyłącznie nowe przedmioty zaliczane do:
   1) kategorii Nowoczesna Technika Biurowa (NTB),
   2) kategorii Maszyny i Urządzenia MiU 2 i MiU 3 stanowiące wyposażenie gabinetów (kancelarii).

3.3. Warunki brzegowe

1. Limity zaangażowania:

Maksymalne limity zaangażowania określone są w poniższej tabeli: **MAX LIMITY ZAANGAŻOWANIA**		
	Klient o scoringu od A do B-	**Klient o scoringu C+**
Przedmiot leasingu z nowo zawieranej umowy	**WA+ WK**	
MIU 2, 3	**500tys. PLN**	**200 tys. PLN**
NTB	**250 tys. PLN**	**80 tys. PLN**

2. Nie można zawrzeć umowy z Klientem, który ma scoring niższy niż C+.

3.4. Wpłata początkowa

3.5. Minimalna wpłata początkowa wynosi od 0%

3.6. Czas trwania umów

Umowy są zawierane na okres podany w rozdziale Czas trwania umów.

3.7. Dokumenty wymagane do wydania decyzji kredytowej i umowy leasingu

1. W celu wydania decyzji kredytowej i podpisania umowy Klient przedstawia dokumenty opisane w rozdziale Wymagane dokumenty. **Nie musi przedstawiać dokumentów finansowych.**
2. Dodatkowo Klienci przedstawiają wpis do rejestru prowadzonego przez samorząd zawodowy, tj.
   1) w przypadku adwokatów- odpis uchwały okręgowej rady adwokackiej o wpisie na listę adwokatów,
   2) w przypadku radców prawnych: odpis uchwały rady okręgowej izby radców prawnych o wpisie na listę radców prawnych,
   3) w przypadku komorników: odpis decyzji Ministra Sprawiedliwości o powołaniu komornika,
   4) w przypadku notariuszy: odpis decyzji Ministra Sprawiedliwości o powołaniu notariusza,
   5) w przypadku doradców podatkowych: odpis decyzji Krajowej Rady Doradców Podatkowych o wpisie na listę doradców podatkowych albo,
   6) wpis do rejestru stowarzyszeń, fundacji Krajowego Rejestru Sądowego albo,
   7) certyfikat księgowy w przypadku podmiotów zajmujących się działalnością usługową w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych, albo
   8) zaświadczenie potwierdzające wpis na listę architektów prowadzoną przez Okręgową Izbę Architektów, i aktualną polisę OC.

UBEZPIECZENIA I PRODUKTY DODATKOWE

1. Obowiązek ubezpieczenia leasingowanego sprzętu

1. Przedmiot umowy podlega obowiązkowemu ubezpieczeniu na zasadach podanych w niniejszej procedurze.

> Obowiązek ubezpieczenia nie dotyczy oprogramowania komputerowego oraz licencji na programy komputerowe.

2. W przypadku gdy przedmiot umowy zaliczany jest do kategorii pojazdy obowiązek jego ubezpieczenia przez cały okres trwania umowy spoczywa na leasingobiorcy, który może skorzystać z:
   1) oferowanego przez EFL wspólnie z PZU pakietu EFLkomunikacja (składka ubezpieczeniowa uiszczana w ratach lub płatna jednorazowo); wskazanie dokonywane jest w treści umowy leasingu i wniosku ubezpieczeniowego,
   2) oferowanego przez EFL wspólnie z Generali pakietu EFLkomunikacja (składka ubezpieczeniowa płatna jednorazowo); wskazanie dokonywane jest w treści umowy leasingu i wniosku ubezpieczeniowego.

> Ubezpieczenie jest warunkiem wydania pojazdu Klientowi.

3. W zależności od potrzeb klienta, przedmiot może być ubezpieczony od wartości netto lub brutto.
4. Pojazdy muszą być ubezpieczone najpóźniej w dniu rejestracji pojazdu.
5. W przypadku umów leasingu, których przedmiot zaliczany jest do kategorii „Maszyny i Urządzenia" lub „Nowoczesna Technika Biurowa", przedmiot ten ubezpieczany jest obligatoryjnie w PZU SA (ubezpieczenie EFL Majątek).
6. Przy zawieraniu umowy Leasingobiorca określa czy jej przedmiot ma charakter przedmiotu przenośnego, przy czym za przedmiot przenośny automatycznie uznaje się: laptop, notebook, drukarkę komputerową z własnym źródłem zasilania, telefon komórkowy, aparat cyfrowy, kamerę, projektor multimedialny, a także inne przedmioty posiadające własne niezależne źródło zasilania i ze swej natury przystosowane do użytkowania także poza pomieszczeniami zamkniętymi.

> Ubezpieczenie jest warunkiem wydania sprzętu leasingobiorcy, a wybór rodzaju ubezpieczenia dokonany przez leasingobiorcę jest odnotowywany w umowie leasingu.

7. EFL oferuje również dla pojazdów ubezpieczenie GAP (Guaranteed Auto Protection, tzw. ubezpieczenie straty finansowej) oferuje ubezpieczenie w Cardiff Assurances Risques Divers S.A. Ubezpieczenie chroni Leasingobiorcę przed stratą finansową spowodowaną całkowitą szkodą pojazdu w wyniku wypadku i zajścia szkody całkowitej lub kradzieży pojazdu. GAP jest uzupełnieniem ochrony ubezpieczeniowej w ramach polisy Auto Casco. GAP fakturowy RTI (Return To Invoice) obejmuje szkodę w postaci różnicy pomiędzy wartością fakturową ubezpieczonego pojazdu a wartością rynkową pojazdu w dniu szkody (dostępne opcje ubezpieczenia na 24 i 36 miesięcy).
8. Pozostałe ubezpieczenia w ofercie: Assistance, Ubezpieczenie na Życie, Ochrona Prawna

2. Korzyści z ubezpieczeń w EFL

EFLkomunikacja

a) prostota zawarcia umowy ubezpieczenia,
b) brak jakichkolwiek udziałów własnych; w szczególności nie są stosowane udziały własne związane z wiekiem kierowcy czy niezastosowaniem się do przepisów ruchu drogowego (przekroczenie prędkości, przekroczenie podwójnej ciągłej linii, itp.),
c) brak konsumpcji sumy ubezpieczenia, co oznacza brak konieczności doubezpieczania pojazdu po szkodzie,
d) pokrycie kosztów oryginalnych części zamiennych przy naprawie powypadkowej pojazdu,

e) nie stosowanie potrąceń amortyzacyjnych (za wyjątkiem elementów szybko zużywających się, przy czym w polisie PZU są to wyłącznie opony ! – co stanowi kolejny ewenement na rynku, zaś w polisie Generali dodatkowo: akumulator, elementy cierne układu hamulcowego i sprzęgła oraz elementy układu wydechowego),
f) suma ubezpieczenia może być określona w wartości brutto lub netto – odszkodowanie będzie wypłacane odpowiednio,
g) przyjazna procedura szkodowa.

EFLAssistance

a) zapewnienie pierwszej pomocy w przypadku zaistnienia szkody,
b) zabezpieczenie pojazdu ze znacznym uszkodzeniem na parkingu współpracującym z EFL,
c) bezpłatny wynajem pojazdu zastępczego – nawet do 30 dni w przypadku szkód całkowitych i kradzieży,
d) przyspieszenie procesu likwidacji szkód – wykonanie dokumentacji zdjęciowej, przekazanie formularza zgłoszenia szkody, monitorowanie naprawy,
e) skrócenie okresu oczekiwania na wypłatę odszkodowania,
f) okres ubezpieczenia dostosowany do okresu trwania umowy leasingowej,
g) składki wliczone w czynsze leasingowe,
h) możliwość załatwienia formalności ubezpieczeniowych przy okazji zawierania umowy leasingowej – w jednym miejscu, w jednym czasie - również w siedzibie klienta.
i) zakup ubezpieczenia razem z umową leasingową pozwala na rozłożenie kosztów ubezpieczenia na dłuższy

EFLMajątek

a) wypłata odszkodowania do wartości fakturowej brutto w całym okresie trwania umowy leasingu,
b)szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej (all risk),
c) ubezpieczenie zawierane na cały okres trwania umowy leasingu, Klient nie musi pamiętać o wznowieniu ubezpieczenia,
d) składka za polisę wliczona w czynsze leasingowe,
e)minimum formalności przy zawieraniu ubezpieczenia, nie trzeba wypełniać żadnych wniosków,
f) przedmiot objęty jest ubezpieczeniem w każdym miejscu, w którym Klient prowadzi działalność gospodarczą g) brak wymogu każdorazowego zgłaszania do zakładu ubezpieczeń miejsca ubezpieczenia.

EFLŻycie

a) łatwość przystąpienia do ubezpieczenia. Wystarczy podpisać „deklarację zgody", która jest częścią protokołu zdawczo-odbiorczego,
b) składka płatna w czynszach leasingowych,
c) zabezpieczenie Leasingobiorcy i jego rodziny przed finansowymi skutkami nieszczęśliwych zdarzeń,
d) zapewnienie płynności finansowej firmy Leasingobiorcy poprzez uregulowanie za Klienta czynszów leasingowych (wszystkich lub części w zależności od zaistniałej szkody),
e) kontynuacja prowadzenia działalności z wykorzystaniem przedmiotu leasingu przez bliskich osoby ubezpieczonej lub wspólników. Sprzęt pozostaje do ich dyspozycji,
f) gwarancja wypłaty podwójnego świadczenia w razie zgonu spowodowanego wypadkiem komunikacyjnym. Nadwyżka pozostająca po spłacie umów leasingowych zostanie wypłacona spadkobiercom Leasingobiorcy lub, gdy ubezpieczony był członek zarządu/wspólnik, podmiotowi gospodarczemu jako Leasingobiorcy.

EFLOchrona Prawna

a) gwarancja należytego egzekwowania przestrzegania praw Leasingobiorcy i obrony jego interesów,
b)fachowa pomoc wyspecjalizowanych prawników za jedyne 18 zł miesięcznie.
Dzięki EFL Ochronie prawnej Leasingobiorca, bez obawy przed poniesieniem wysokich kosztów, może:
36
c) prowadzić spór z zakładem ubezpieczeń, w którym wykupione ma ubezpieczenie AC lub polisę majątkową lub w którym ubezpieczony jest sprawca wypadku – w przypadku bezzasadnego: zwlekania z wypłatą odszkodowania, zaniżania odszkodowania czy wręcz odmowy wypłaty odszkodowania,
d) domagać się od warsztatu zarówno terminowej jak i właściwej naprawy pojazdu lub maszyny,

e) korzystać z fachowej obrony w razie prowadzonego przeciwko Leasingobiorcy postępowania karnego,
f) domagać się swoich praw na drodze postępowania cywilnego,
g)uzyskać w wyspecjalizowanej kancelarii prawnej konsultacji prawnych, a także opinii prawnych w zakresie spraw objętych ubezpieczeniem,
h) otrzymać wzory umów i pism należących w powszechnym obrocie, oraz teksty aktów prawnych.

3. Produkty dodatkowe

Karta Paliwowa
to elektroniczny instrument płatniczy, przeznaczony do dokonywania bezgotówkowych zakupów towarów i usług na stacjach ORLEN i BLISKA na terenie Polski, z odroczonym terminem płatności. Karta oferowana jest do umów leasingu, których przedmiotem są pojazdy z grupy osobowe i dostawcze.
Korzyści:
a) darmowy kredyt na paliwo nawet do 48 dni – Klient dokonuje transakcji przez cały miesiąc kalendarzowy, zapłaty dokonuje do 18 dnia kolejnego miesiąca na podstawie faktury VAT wystawionej przez EFL,
b) jedna faktura zbiorcza, za wszystkie transakcje z całego poprzedniego miesiąca kalendarzowego,
c) szybkość i wygoda obsługi na stacji dzięki dokonywaniu transakcji bezgotówkowo i braku konieczności oczekiwania na fakturę,
d) łatwa kontrola kosztów zakupu paliwa dzięki możliwości:
- śledzenia wszystkich transakcji na Portalu KlientEFL
- sprawdzenia aktualnego limitu dostępnego na Karcie na stacjach PKN
- kontroli spalania - przy akceptacji kosztów zakupu Klient może wprowadzić aktualny stan licznika
- kontroli pracowników – karta umożliwia tankowania jedynie do wskazanego pojazdu,
e) zabezpieczenie w przypadku braku gotówki na trasie.

Portal KlientEFL i eFaktura
pozwala Klientom EFL na wygodne i tanie zarządzanie umowami leasingu przez Internet. Portal to informacje, wnioski i reklamacje online, powiadomienia SMS oraz email, przewodnik po leasingu.