### Возобновляемая кредитная линия для автодилеров

## Floor-Plan Dealer Financing

Легковые • Грузовые ТС • Спецтехника

Новые • С пробегом • Запчасти

Включает финансирование выкупа TC у дистрибьютора авансовым платежом и финансирование импортных поставок

2024



sovcombank.ru

### Специальные дополнительные и уникальные сервисы Floor-Plan для Дилера:

- Можно взять кредит на выкуп ТС по предоплате поставщику / на аванс / на финансирование импорта
- Можно самостоятельно снять запись о залоге в реестре залогов до погашения транша (сублимит ФНП)
- Можно использовать лимит floor-plan на финансирование запасных частей (сублимит PARTS)
  - Оптимальный лимит и сбалансированные сроки траншей
  - Легковой, коммерческий транспорт и спец. техника
  - Финансирование всех категорий TC NEW · DEMO · USED · CPO

- Авторизация ЭПТС/ПТС сразу / ПТС остается у дилера
- WEB платформа для выдачи / погашения траншей без бумажного оформления
- Залог только выкупаемые автомобили (VIN на которые выдается кредит)



## Структура кредитного продукта

#### Коммерческие условия Floor-Plan

		Система суб-лимитов (по р	решению кредитного комитета)
Бланковый сублимит 20% от суммы Лимита (максимально)		б от суммы Лимита (максимально)	Финансирование авансовых платежей поставщику (в том числе предоплата импорта)
DEMO	10% от суммы Лимита (максимально)		Финансирование демонстрационных и подменных ТС
PARTS	15%	от суммы Лимита (максимально)	Финансирование поставок запчастей официального поставщика
Срок транша =	Период оборачиваемости + Перио	од частичных погашений	Период оборачиваемости применяется для контроля затоваренности склада. Период
Категории	Период оборачиваемости	Период частичных погашений	частичных погашений распределяется по месяцам для товаров которые не проданы в пери оборачиваемости
NEW (PASSENGER)	60	90-120-150-180-210	Частичные погашения начинаются с 90-го дня по 20% от суммы транша каждый месяц
NEW (COMTRANS)	120	150-180-210-240-270	Частичные погашения начинаются с 150-го дня по 20% от суммы транша каждый месяц
USED / CPO	60	90-120-150-180-210	Частичные погашения начинаются с 90-го дня по 20% от суммы транша каждый месяц
DEMO	О	240-270-300-330-360	Частичные погашения начинаются с 240-го дня по 20% от суммы транша каждый месяц
PARTS	90		Весь транш на 90 дней без рассрочки
*В случае продажи (р	реализации) ТС в любой день срока	транша, транш необходимо погасить в теч	ение 5-и дней
Сумма кредита на од	дно TC по категориям		
NEW / DEMO / PARTS	100%		Финансируется 100% счета поставщика с НДС. В заявлении на кредит включается платеж от Дилера Поставщику.
USED / CPO	80%		От цены выкупа по ДКП с проверкой стоимости по цена Автостата. Кредит USED / CPO выдается на расчетный счет*

<sup>\*</sup>Банк имеет право не согласиться с актуальностью цены выкупа и предложить Дилеру сделать собственный взнос на часть стоимости ТС (СРО - сертифицированные автомобили с пробегом)



## Структура кредитного продукта

#### Коммерческие условия Floor-Plan

Процентная ставка = Базовая ставка + Маржа См слайд №8  Базовая ставка = Ключевая Ставка ЦБ Значение на день финансирования	Фактическая ставка по выданному кредиту рассчитывается как сумма действующей на дату выдачи Базовой ставки и размера маржи (Ставка = Базовая Ставка + Маржа) Банк имеет право применять снижение Маржи на новые финансирования в зависимости от действующей коммерческой политики продаж Маржа и комиссия за выдачу транша устанавливается в коммерческом предложении после финансового анализа заемщика и ситуации на кредитном и автомобильном рынках. Ставка по траншу фиксируется в день выдачи и не меняется в течение срока погашения транша.		
Комиссия за выдачу транша	Зависит от категории TC (NEW / USED). Слайд с коммерческими условиями		
Срок оплаты процентов и комиссии	Проценты Ежемесячно, комиссия за транш – в день выдачи		
Комиссии на юридическое лицо			
Установка Floor-Plan System, RUB	30 000	Разовый платеж на операционное юридическое лицо (заемщик) при установке системы	
Обслуживание счетов, RUB	Floor-Plan - 3 000 / Расчетный счет тарифы РКО	Ежемесячно на открытый счет (заемщик). Стандартный расчетный счет – по действующим тарифам банка	
Комиссия за рассмотрение, %	Размер по согласованию	Разовый платеж от суммы лимита после подписания кредитного договора	
Обеспечение	Залог по VIN каждого автомобиля (регистрация в реестре залогов движимого имущества) Поручительство бенефициара бизнеса и активодержателя		
	DACCENCED / LCV/s average TMLL and a second a se	мит Floor-Plan или по фактической задолженности по решению кредитного комитета.	

Не является офертой. В отдельных случаях Банк может предложить иные условия кредитования.



## Пример интерфейса дилера

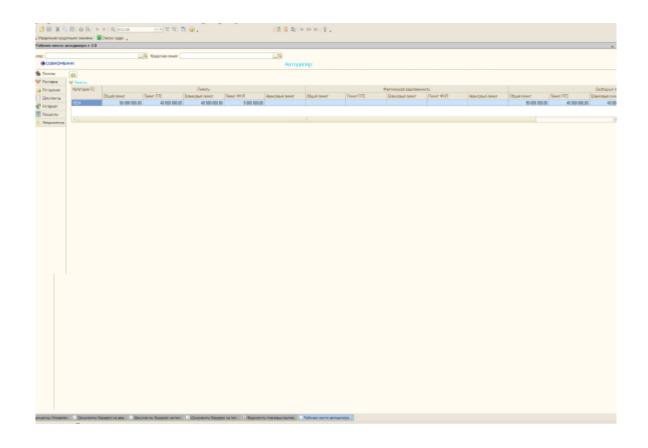
#### Floor-Plan System

Используя Floor-Plan System Вы управляете всем процессом кредитования (выдачи и погашения) самостоятельно без бумажного оформления

В заявлении на кредит (бордеро на выдачу) также формируется платежное поручение поставщику (фактору)

Система информирует Вас о графике платежей по каждому ТС и сортирует обязательные платежи по срочности погашения

Через систему Вы получаете также бордеро на проценты по предыдущему месяцу с возможностью аналитики VIN-by-VIN











#### Открытие кредитной линии

Банк анализирует финансовое состояние Дилера и готовит структуру сделки для утверждения на кредитном комитете

Банк утверждает размер кредитной линий Floor-Plan на кредитном комитете и предлагает Дилеру Коммерческое предложени

Дилер открывает Расчетный счет и специальный счет Floor-Plan

Подписывается договорная база и дилеру устанавливается Floor-Plan System (FPS)

Банк фиксирует параметры продукта в системе FPS (лимит задолженности, поставщика конкретной марки TC (договор поставки), шаблоны платежный поручений для оплаты TC, ставки и комиссии. Комиссия за рассмотрение взимается после подписания кредитного договора

#### Выдача транша

Дилер составляет список автомобилей на выкуп (в бордеро на поставку прикрепляется счет на оплату и документ по поставке) и обеспечивает наличие комиссии за транш на расчетном счете. Действующая ставка на дату выдачи фиксируется в транше и не меняется

Банк выдает кредит, регистрирует залог в реестре залогов движимого имущества

Хранение ПТС в сейфе дилера: После получения ПТС / авторизация ЭПТС от поставщика Дилер фиксирует факт получения в FPS



#### Открытие кредитной линии

При продаже конкретного ТС конечному покупателю Дилер оформляет договор купли-продажи с переходом права собственности после акта приема-передачи автомобиля и ПТС/ЭПТС конечному покупателю

Дилер в системе FPS формирует бордеро на погашение по данному TC и перечисляет остаток задолженности Банку

Банк в системе FPS акцептует дилеру высвобождение ПТС/ЭПТС и освобождает залог в реестре залогов движимого имуществ

После этого Дилер может передавать ПТС конечному покупателю и вписывать нового собственника (в случае ПТС)

Если автомобиль не продан в период оборачиваемости, дилер производит периодическую частичную оплату по графику

#### Погашение процентов и регулярные процедуры мониторинга

Дилер составляет список автомобилей на выкуп (в бордеро на поставку прикрепляется счет на оплату и документ по поставке) и обеспечивает наличие комиссии за транш на расчетном счете. Действующая ставка на дату выдачи фиксируется в транше и не меняется

Банк выдает кредит, регистрирует залог в реестре залогов движимого имущества

Хранение ПТС в сейфе дилера: После получения ПТС / авторизация ЭПТС от поставщика Дилер фиксирует факт получения в FPS



Операции по новым траншам и погашениям могут производиться ежедневно без бумажного оформления через «Банк-Клиент» с электронной подписью



## Бланковый сублимит может быть использован для импорта TC или для предоплаты заказа российскому дистрибьютору

Банк устанавливает лимит по кредитному продукту Floor-Plan и из него выделяется бланковый сублимит в размере от 20%

Транш предоставляется на 90 дней без оформления залога, в течение данного срока транш необходимо погасить или расклассифицировать на другую категорию, путем передачи в залог импортируемых TC для продления срока транша и для высвобождения лимита на новый бланк

Дилер также может погасить бланковый транш и завести под залог импортируемые ТС на стандартную категорию новых ТС (с обновлением срока погашения)

Бланковый сублимит от 20%

Общий утвержденный лимит 100%

#### Факторы для увеличения доли сублимита:

Продолжительные взаимоотношения банка с клиентом с отличной кредитной историей

Сильное финансовое состояние клиента

Логистическая-финансовая схема менее рисковая (страны ЕАЭС / расчеты в рублях и др)

Клиент (Дилер) работает с лимитом Floor-Plan полностью (доля финансирования NEW / USED TC с залогом значительная)



## Действующие коммерческие условия

#### Действует с 12.2023

#3

#### Категории TC Floor-Plan: NEW / FLEET / DEMO / USED / CPO / PARTS / IMPORT

4,5%

Легковые TC (PASSENGER) Автокредитование. Все автокредиты выданные через дилера (в сумме руб,)

Комтранспорт (COMTRANS) Лизинг. Все выданные лизинговые сделки через дилера (в сумме руб.)

Отношение (доля) выданных сделок Совкомбанка (всех) к лимиту финансирования дилера Максимальная Маржа Бонус к Марже За календарный месяц

3,00%

Маржа на новые

финансирования

#2 По условиям коммерческого предложения

0,75% **3,75%** 0,00% **4,50%** 

1,50%

#### Комиссия за выдачу в % от суммы транша в день выдачи:

NEW / FLEET / DEMO / PARTS / IMPORT - 0.1%

USED - **0.25%-0.5%** (по условиям коммерческого предложения)

СРО – по условиям спец программ с брендами

Банк имеет право пересмотреть условия выдачи новых траншей



# Общий адрес электронной почты для документов и связи с вашим клиентским менеджером

(менеджер распределяется после обработки заявки)



DFDSM@sovcombank.ru



Информация о продукте и общие условия финансирования

Генеральное соглашение и документы обязательного мониторинга заемщиков