|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Заявка-Анкета (с согласием на обработку ПД)** (Заемщик / Поручитель ЮЛ / Поручитель ФЛ)В стандартном варианте **Банк ожидает**, что **Балансодержатель ДЦ и Бенефициары бизнеса ФЛ** будут поручителями. Анкеты ЮЛ подписывает директор + печать организации. | Подписанные анкеты PDF |
| 2 | Паспорта РФ генерального директора Заемщика / Поручителя ЮЛ / Поручителя ФЛ | Скан-копии |
| 3 | Учредительные документы (Устав / Приказ и решение о возложении полномочий на руководителя) | Скан-копии |
| 4 | Бух. Отчетность Заемщика и Поручителя ЮЛ (форма 1 / форма 2) **за последние 5 (пять) отчетных периодов** | Excel или PDF |
| 5 | Общая ОСВ в разрезе **счетов с ненулевыми оборотами** (последний отчетный год, последний отчетный квартал текущего года, АППГ последнему отчетному кварталу текущего года) | Excel |
| 6 | Документ, подтверждающий собственность или аренду ДЦ | PDF |
| 7 | **Статистика и План** продаж ТС бренда по утверждаемому лимиту **в штуках помесячно** за предыдущий год и текущий | Excel(пример приложен) |
| 8 | **Информация по Группе компаний (ГК).** Информация должна включать в себя 1. Описание дилерских центров: кол-во, площадь строений и земли, аренда у третьих лиц или собственность Группы, кто юридический собственник, стоимость кадастровая / рыночная
2. Перечень всех юр. лица группы, собственники и активодержатели
 | Пример файла приложен |
| **Кредитный портфель ГК в разрезе заемщиков на дату заполнения.**Информация по внешним кредитам и займам, внутригрупповым займам, лизинг, факторинг, банковские гарантии. В случае просрочек указать причину. | Скан-копии (Пример приложен) |
| **Описание основных показателей ГК и структуры центров прибыли**Индикативная выручка ГК. На каких лицах обороты по финансово-страховым услугам, трейд-ин, сервис, запчасти и возможно другие отдельные центры прибыли. Указать структуру, оборот и финансовый результат. Это может быть управленческая отчетность ГК если она раскрывает эти вопросы. Среднесрочный план развития ГК (коротко в чем компания видит точки роста или факторы удержания стабильности бизнеса). | Excel или Word |
| Статистика и планы продаж в штуках по ГК в разрезе марок ТС **помесячно предыдущий полный год и текущий** | Excel(Пример приложен) |
|  **Примеры формата заполнения данных** | **Страховые компании (страхование склада)**  |
| 1. В процессе анализа могут быть запрошены дополнительные документы и/или запрошены разъяснения.
2. Все документы рекомендовано загружать на облачные сервисы хранения информации для исключения «потери»
3. Все документы предоставляются в электронном виде (Excel / Word / PDF).
4. Все файлы, **кроме анкет**, показаны для примера заполнения. Если у вас другой формат и информации в нем достаточно для раскрытия **п.8 Документов** - можно предоставить ваш формат. В случае особо конфиденциальной информации Банк готов принять ее устно.
5. Причины отрицательного заключения СБ Банк не комментирует.
 |
| **Адрес электронной почты для пересылки документов:** **ufds@sovcombank.ru**В теме письма просим указывать **Документы от <название дилера> <город>** Если вы разместили документы на облачном сервере, то копируйте в письмо ссылкуВ письме необходимо указать **контактное лицо Дилера** по документам (**ФИО, адрес эл. почты, мобильный тел.**) |

|  |  |
| --- | --- |
| **Александр Мартынов** Директор Департамента финансирования дилерских сетей и дистрибьютеровПАО Совкомбанк Тел. моб. +7 (903) 798 98 59Тел. раб. +7 (495) 988 9370 доб.22859martynovay@sovcombank.ru | **Савчук Роман**Нач. отдела по развитию бизнесаДепартамент финансирования дилерских сетей и дистрибьютеровПАО СовкомбанкТел. моб. +7 (905) 724 5904Тел. раб. +7 (495) 988 9370 доб.22877savchukrv@sovcombank.ru |