

## LÍZINGSZOLGÁLTATÁS

# Lombard Lízing Csoport



## INNOVÁCIÓ ÉS TERMÉKFEJLESZTÉS AZ ÜGYFÉLIGÉNYEK TELJES KÖRŰ KISZOLGÁLÁSA ÉRDEKÉBEN

A több mint 16 éves múltra visszatekintő Lombard Lízing Csoport a tehergépjármű-finanszírozás meghatározó szereplője. A lassuló piacon egyre kiélezettebbé váló verseny ellenére a Lombard stabilan tartja piaci pozícióját. Teljesítményével a cégcsoport a magyarországi lízingpiac egyik legnagyobb szereplője. A tehergépjármű-finanszírozás terén elért eredményeiről, valamint a jövőbeni tervekről kérdeztük Turi Attilát, a Lombard Lízing Csoport tehergépjármű-finanszírozási üzletágvezetőjét.

### ● Milyen tendencia figyelhető meg a tehergépjármű-finanszírozás területén, hogyan változott a piac az előző évekhez képest?

– A 2008-as évre eddig elmondható, hogy a piacot csökkenő ütemű növekedés jellemzi. 2007-ben a tehergépjárműlízing-piac 217 Mrd Ft bruttó értékű volt, mely 171 Mrd Ft finanszírozott összeg kihelyezését jelentette. Mivel az eszközértékhez képest a kihelyezés lényegesen nagyobb mértékben nőtt, megállapítható, hogy az átlag önerők tekintetében jelentős csökkenés tapasztalható. A nagyobb flották esetében a 0% önerő már-már alapfeltétel.

2007 IV. negyedévében a felélénkült beruházásoknak köszönhetően a tehergépjárművek piacán hiány mutatkozott nyerges vontatókból, valamint félpótkocsikból, mely jelentősen megnövekedett szállítási határidőket okozva nagy kihívás elé állította a járműgyártókat és a -forgalmazókat egyaránt. Ennek eredményeként a használt tehergépjárművek piaca is megerősödött. 2008 I. negyedévében a kínálat még alulmúlta a keresletet, ezt követően azonban a piac a vártnál gyorsabban kezdett konszolidálódni. Részből a gázolaj áremelkedésének hatására csökkent a fuvarozók beruházási kedve. Természetesen a használt jármű-kereskedőknél ezáltal érezhető csökkenő számú megrendelés a finanszírozási piacra is nagymértékben kihat.

### ● A Lombard már évek óta a finanszírozási piac élmezőnyébe tartozik. Milyen hatással vannak a piaci folyamatok a vezető használt jármű-finanszírozók, így a Lombard pozíciójára?

– A tehergépjármű-finanszírozási piacon az első 4 lízingcég piaci koncentrációja továbbra is jelentős. 22,2 Mrd Ft finanszírozott összeggel 13%-os volt a piaci részesedésünk az előző év végén, mellyel cégcsoportunk stabilan a 3. helyet foglalta el a piacon. A 2007. év végi tőkekintlévésé-

günk alapján a jelenlegi ügyfélportfóliónk mintegy 36,2 Mrd Ft.

### ● A Lombard hogyan néz szembe a jelentkező piaci kihívásokkal, mik a jövőbeni tervek?

– A piaci változások nem rémisztenek meg bennünket. Hiszünk a szolgáltatásaink sikerében, így a jövőre vonatkozó várakozásaink is pozitívak. Finanszírozási konstrukcióinkat folyamatosan igyekszünk az ügyfelek igényeire igazítani. Éppen ezért 2008-ban a Lombard az innovációra és a termékfejlesztésre helyezi a hangsúlyt. Ügyfeleink visszajelzése is azt mutatja, hogy társaságunk rendelkezik az egyik legnagyobb finanszírozási termékínálattal a tehergépjármű-finanszírozási piacon, melyek mellé számos egyedi ügyféligényt kielégítő kiegészítő szolgáltatást is nyújtunk.

Azonban nem dőlünk hátra ezután sem. Az ügyféligények teljes körű kiszolgálása érdekében termékfejlesztőinkkel folyamatosan azon dolgozunk, hogy a lehető legjobb szolgáltatást nyújtsuk azoknak, akik minket választanak. A befektetett munka eddig sem volt hiábavaló, hiszen a visszatérő ügyfeleink aránya mára meghaladta a 30%-ot.

### ● Milyen konkrét szolgáltatásokat kínál a Lombard az ügyfelek számára?

– Termépalettánkon megtalálható zárt és nyílt végű pénzügyi lízing, hitel, valamint az egyre népszerűbbé váló bérleti konstrukció is. Mindemellett egyénre szabott, az ügyfél igényeinek megfelelő szolgáltatásokat tartalmazó egyedi finanszírozási konstrukciók kidolgozására is felkészültünk.

Jelenleg is futó „Könnyű Start” finanszírozási akciónk keretében ügyfeleinknek akár fél évig a havi törlesztőrészek mértéke feleakkora, mint a futamidő ezt követő időszakában, ezáltal a tehergépjármű-beruházással járó magas kezdeti kiadások jelentősen csökkenthetők. A fuvarozásból származó első bevételek késői realizálódása, valamint a mai üzemyagárak mellett

pedig ez egyáltalán nem elhanyagolható szempont!

Maratoni Futamidő termékünket azok számára ajánljuk, akiknél az alacsony havidíjak a legfontosabbak. A könnyített díjfizetésű, 3 éves futamidő mellett további előny, hogy a szerződés díjmentesen akár további 1, 2, 3 vagy négy évvel meghosszabbítható.

ÁFA Hitel termékünk esetében ügyfelünk kis erőfeszítéssel indulhat, mivel meghitelezük a teljes ÁFA összegét, akár 0% önerő mellett.

Havi Fix konstrukciókkal kiszámíthatóbb, tervezhetőbb a finanszírozott eszköz havi törlesztőrészelete, hiszen az árfolyam-ingadozástól függetlenül garantáljuk ügyfeleink számára a havidíjak változatlanágát. Integrált Casco biztosításunk előnye, hogy ügyfeleink számára „egyablakos” rendszerben a piacinál kedvezőbb díjú, teljes körű biztosítást nyújtunk a finanszírozott eszközre, melynek díját beépítjük a havidíjakba, így nem kell külön intézkedni a biztosítási számlák kifizetéséről.

Mol és Shell üzemanyagkártya-garanciánk segítségével lehetőség nyílik a felhasználók számára, hogy kedvezményesen tankolhasanak a kúthálózatokhoz tartozó belföldi és külföldi töltőállomásokon, ráadásul társaságunk előre meghatározott mértékben kezességet vállal az ügyfelekért.

Visszatérő ügyfeleink számára további kedvezményként díjmentesen éves felhasználású keretet biztosítunk, melynek segítségével a beruházással kapcsolatos döntés meghozatalához már előre tudni fogják, milyen finanszírozási lehetőségekkel számolhatnak.

### ● Az ügyfelek hogyan tudják a legkönnyebben igénybe venni a Lombard szolgáltatásait?

– A piacon szinte egyedülálló módon kiterjedt, 14 kirendeltségből álló országos irodahálózatot rendelkezünk, mely kényelmesebbé és gyorsabbá teszi a finanszírozással kapcsolatos teljes körű ügyintézkést.

Ezen túlmenően az összes jelentősebb haszongépjármű-kereskedővel szoros együttműködést sikerült kialakítani, így a kiválasztott tehergépjármű mellé gyorsan és kényelmesen juthatnak ügyfeleink kedvező finanszírozási konstrukcióhoz.

### ● Milyen eszközök finanszírozásával foglalkoznak még?

– A nagyhaszongépjárművek mellett cégcsoportunk személy- és kishaszongépjárművek, mezőgazdasági gépek, építő- és anyagmozgató gépek, ipari és egyéb berendezések, valamint ingatlanok finanszírozásával is foglalkozik.

Lombard Lízing Zrt.  
Központi Székház  
6720 Szeged, Somogyi Béla u. 19.  
Tel.: 62/562-800, fax: 62/550-002  
www.lombard.hu

# FINANSZÍROZÁSI AKCIÓ A LOMBARDTÓL



## Most a felével is beérjük!

Tehergépjárművet szeretne lízingelni, de attól tart, hogy a beruházással kapcsolatos kezdeti kiadásai az egekbe szöknek? **Válassza a Lombard új akciós finanszírozási konstrukcióját, a Könnyű Startot! Most akár fél évig csupán a törlesztőrészek felével kell számolnia, így a tehergépjármű beruházással járó magas kezdeti kiadásait jelentősen csökkentheti.**

A finanszírozási akció a 2008. április 1. és 2008. szeptember 30. között kiadott Könnyű Start akciós ajánlatok esetén érvényes.

Az akció pontos feltételeivel kapcsolatban hívja információs vonalunkat vagy keresse fel a [www.lombard.hu/konnyustart](http://www.lombard.hu/konnyustart) weboldalt!



**LOMBARD**  
LÍZING CSOPORT

A német Volksbank és Raiffeisenbank  
csoport tagja

[www.lombard.hu/konnyustart](http://www.lombard.hu/konnyustart)

INFO VONAL: 06-62/777-333