25-06-06 10:16:06 - Александр: Сейчас посмотрим.

2025-06-06 10:16:10 - Алексей : Ну, кстати, появилась организатор включил расшифровку речи. Все, пошла, пошла.

2025-06-06 10:16:19 - Александр: Вот, да, и у меня слева тоже появилось. Ок, хорошо. Так, сейчас ждём других ребят. Сейчас, да, подключатся, тогда и начнём.

2025-06-06 10:26:00 - Александр: Все коллеги, привет, ну рада вас видеть и на мастер манде по лизингу я думаю, что вы уже прекрасно понимаете, почему мы с вами подключились на master mind, потому что есть определённые там зоны роста в части данного продукта по итогу прошлого квартала и этого квартала у вас, видимо, не получается по реализации продукта лизинга и для этого

2025-06-06 10:26:02 - Александр: Мы с вами сегодня здесь собрались.

2025-06-06 10:26:19 - Александр: Для разминки. Сейчас предлагаю. Ну, мы друг с другом, конечно, все знакомы, да, но такую разминочку проведём в виде такого некого знакомства. И прошу от вас от каждого представиться, сказать имя.

2025-06-06 10:26:29 - Александр: Км. Какой точки и ответить на вопрос какие 2 3 качества помогают вам достигать поставленных целей? Поделитесь.

2025-06-06 10:26:36 - Александр: Давайте начнём с люберит. Я думаю, так удобнее будет, только вы говорите чуть погромче для того, чтобы вас было слышно.

2025-06-06 10:26:52 - Александр: Меня зовут Светлана. 2 точка Люберцы, что помогает достигать цели. Целеустремлённость, внимательность и

2025-06-06 10:26:57 - Александр: наверное, вы правы.

2025-06-06 10:27:08 - Александр: Усидчивости. Угу. Спасибо, Милена. Всем доброе утро. Меня зовут Елена. 2 точка, что помогает. Ваш совет имеет смысл

2025-06-06 10:27:24 - Александр: Знание, уверенность. Харизма. Спасибо. Я понятное. Меня зовут яндрекс. 4 точка Люберцы. Мне помогает индивидуальный подход, настойчивость и

2025-06-06 10:27:50 - Александр: Ну что, вывоить себя не привыкли? Нет, индивидуальный подход, настойчивость и знания продуктов. Угу. Так, здесь мы познакомились. Ребят, давайте. Кто по видео у нас подключён? Давай, насть.

Меня устраивает мой нынешний уровень подготовки, ничего менять не собираюсь

2025-06-06 10:27:50 - Анастасия : Анастасия, город Электросталь. Мкк.

2025-06-06 10:27:57 - Анастасия : Должности уже 2 года, мне помогает достигать результатов, это упорство.

2025-06-06 10:28:05 - Анастасия : То есть нет, слова не хочу, не умею, не знаю. Есть знания, есть уверенность.

2025-06-06 10:28:15 - Анастасия : Общение коммуникации с людьми очень люблю выстраивать дружественные, добрые, тёплые отношения с клиентами.

2025-06-06 10:28:21 - Александр: Классно. Спасибо. Кто дальше?

2025-06-06 10:28:23 - Алексей : Давайте мы, Анна Викторовна.

2025-06-06 10:28:28 - Александр: Давайте, раменские.

2025-06-06 10:28:35 - Алексей : Комаров Александр мкк. Раменская работе мне помогает отзывчивость, открытость в общении с клиентами и частность.

2025-06-06 10:28:38 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:28:42 - Алексей : Пономарёв Алексей также город Раменское, мкк.

2025-06-06 10:28:49 - Алексей : Ну, мне больше помогает с клиентами моя устойчивость к негативу.

2025-06-06 10:28:53 - Александр: Эмоциональная такая, да? Угу.

2025-06-06 10:29:07 - Алексей : Также, да, также устойчивость к тому, что все-таки клиенты всегда отрицают, что не хотят ничего. Я все-таки пытаюсь показать клиенту наши любимые хорошие стороны, ну и плюсом ещё доброжелательность клиента.

2025-06-06 10:29:13 - Александр: Угу, спасибо.

2025-06-06 10:29:24 - Алексей : Меня зовут не наша Любовь, 4 точка. Город Раменское. Думаю, что мне помогает достигать своих целей. Это внимание клиентам. Это доброжелательность, упорство, ну и да, и стрессоустойчивость.

2025-06-06 10:29:30 - Галина: Осталась, да, Галина Чернова, железнодорожная сашка, 7 точка.

2025-06-06 10:29:31 - Александр: Угу. Магарин, давай завершай. Угу.

2025-06-06 10:29:41 - Галина: Мне помогает, как сказать, крутость то, что я работаю в самом крутом банке в Сбере. Мечта детства исполнилась.

2025-06-06 10:29:50 - Галина: Доброжелательность, Любовь к каждому клиенту, потому что они наши самые любимые, золотые, ни на кого не променяем, никому не отдадим.

2025-06-06 10:29:57 - Галина: И уверенность помогает мне уверенность в знаниях продуктов.

2025-06-06 10:30:00 - Александр: Угу, спасибо.

2025-06-06 10:30:00 - Галина: И опыт.

Автоматизировал повторяющиеся задачи

2025-06-06 10:30:11 - Александр: Вы заметили, что у нас? Ну, давайте так, что заметили, что нас всех объединяет? Что общего звучало?

2025-06-06 10:30:18 - Алексей : Внимание клиентам.

2025-06-06 10:30:25 - Александр: Кинолента, знание, мне кажется, знание, знание, что ещё внимание клиентов, такое внимание, Любовь, да, у всех доброжелательность, внимание, Любовь, а самое главное знание.

2025-06-06 10:30:44 - Александр: Все правильно. И мы сегодня с вами собрались для того, чтобы обменяться своими знаниями, потому что обмен знаниями он просто бесценен. И давайте я напомню, что что такое мастер май или кто помнит и знает, и готов ответить, что такое мастер май.

2025-06-06 10:30:53 - Александр: Обучение.

2025-06-06 10:30:57 - Галина: Объединение команды с 1, так скажем, целью, с 1 мыслью, что для обмена знаниями какими-то полезными

2025-06-06 10:31:00 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:31:06 - Галина: Новыми, ну, в общем, штуками, которые помогут нам в дальнейшем в дальнейшей жизни, работе и так далее.

2025-06-06 10:31:10 - Анастасия : Это если прям всегда.

2025-06-06 10:31:30 - Александр: Угу, все правильно, да, галь, это такой обмен опытом, не поиск каких-то новых вариантов, а именно обмен опытом, который вы уже каждый прожили, и имел определённый там положительный эффект в работе с клиентами, либо с коллегами, с командой. И вот мы с вами собрались для того, чтобы обменяться, чтобы у вас у каждого был прям вот чёткий инструмент.

2025-06-06 10:31:49 - Александр: Чёткое понимание, что другие коллеги делают то, что, ну, даёт определённый свой эффект, чтобы вам не бегать, не искать где-то эти варианты, не пробовать метропо ошибок. А там знаю точно, что здесь у ребят вот это вот там получилось, да, и они решили какой-то там сложный кейс. Сложный вопрос.

2025-06-06 10:31:56 - Александр: Все правильно, наш самый мастер майнд продлится где-то около полутора 2 часов.

2025-06-06 10:32:11 - Александр: Понятно, что тайминг будет зависеть от вашего активного участия и в течение всего, мастер майда. Я там прошу придерживаться определённых правил. Это точно активность и вовлечённость. Я надеюсь, что каждый из вас

2025-06-06 10:32:21 - Александр: Поучаствует в мастер манде, поделится своим опытом. Даже если там не своим. Я вот чуть позже скажу, каким опытом можно поделиться, и это будет точно полезно всем.

2025-06-06 10:32:42 - Александр: Конфиденциальность, все то, что мы будем с вами сегодня обсуждать. И я точно обещаю, что никуда выносить не буду. Я готова к тому, что вы будете делиться сегодня какими-то сложностями, да, проблемами. Возможно, ну, естественно, ту же самую конфиденциальность жду от вас по отношению друг к другу.

2025-06-06 10:33:07 - Александр: Взаимная поддержка, мы точно не осуждаем ничьё мнение, ничью позицию. Мы высказываемся по поводу своего мнения, своей позиции, но точно не осуждаем кого-то. Ну и прошу там придерживаться тайминга, не уходить куда-то далеко. У нас будет там регламентировано отведённое время. Если мы будем сильно задерживаться по таймингу, то

2025-06-06 10:33:18 - Александр: Я тогда там включу таймер, буду вас координировать по поводу того, что время закончилось. Если это будет необходимо, ну, не будет необходимости в этом, то, значит там качать не буду.

2025-06-06 10:33:43 - Александр: Итого, что мы сейчас с вами делаем, мы сейчас от каждого выслушаем какой-то определённый запрос по лизингу, какой-то кейс, клиент там, где у вас что-то не получилось, не срослось либо там на этапе подготовки к встрече, возможно на самой встрече консультации, либо в дальнейшем, в период рассмотрения лизинговой сделки именно

2025-06-06 10:33:53 - Александр: С этим запросом, чтобы вы хотели получить от ребят, чтобы они поделились своим опытом в такой ситуации. Далее.

2025-06-06 10:34:18 - Александр: Мы с вами выбираем, какой все-таки кейс мы обсуждаем. То есть вы каждый там делитесь своим запросом, своим кейсом, я их себе зафиксирую, запишу, потом мы с вами проголосуем, какой мы будем с вами разбирать. И участники, которые будут делиться своим опытом. Я прошу удерживаться тоже правил. 1, это вы либо делитесь своим опытом, ну, условно, там вот я в похожей ситуации сделала то-то, то, то, и вот мне это там

2025-06-06 10:34:43 - Александр: Помогло. Если же похожего опыта у вас нету, то вы можете поделиться опытом, коллеги, ну, например, там я видела, что мой коллега сделал в такой ситуации там, то, то, то, то и это было там эффективно, например, если ни того, ни того нету, тогда вы помогаете, ну вот я бы в этой ситуации бы поступила бы

2025-06-06 10:34:48 - Александр: Или поступил бы вот так-то так, то так, то всего 3 варианта.

2025-06-06 10:35:06 - Александр: То, как мы будем с вами делиться по определённому запросу. Ну и дальше, естественно, уже от инициатора запроса мы послушаем, что ж, полезного инициатор запроса для себя учил, извлёк. Ну, возможно, вы тоже что-то для себя полезное почерпнёте.

2025-06-06 10:35:31 - Александр: Ну что, давайте начнём. Есть какие-то вопросы сейчас, на данном этапе? Что мы делаем? Что зачем мы собрались и что мы хотим отсюда получить? Нет вопросов. Все понимаю. У нас есть с нами Даниил. Поэтому, если по итогу обсуждения какого-то кейса будут вопросы к эксперту, мы точно сможем дать слово. Ну а, Даниил, если ты поуча,

2025-06-06 10:35:57 - Александр: Здравствуешь, с нами в этой мастер манде. Поделишься своим опытом. Он дом. Это будет прям полезно, но тебя тогда я буду просить высказываться последним, потому что ты как эксперт данной отрасли, да, и тебе последнее слово, чтобы ребята именно поделились своим опытом. Ну давайте, у кого какие кейсы есть, кто хочет разобрать, чтобы команда поделилась какими-то своими знаниями, опытом.

2025-06-06 10:36:01 - Александр: Давай.

2025-06-06 10:36:04 - Алексей : Да, можно, расскажу свой кейс? Ну, не знаю, интересно, не интересно будет, но у меня их не так много.

2025-06-06 10:36:30 - Алексей : Прихожу в организацию, провели, ну, проводим встречу с лпрами, с главным бухгалтером, генеральному директору, он же бенефициар. Ну и в процессе встречи заходит вопрос о транспорте, говорю. Вот у нас есть потрясающий лизинг. Все быстро, все удобно, подберут любую технику, любой транспорт и, ну, самое главное преимущество, говорю.

2025-06-06 10:36:53 - Алексей : В плане экономии это возможность снизить налоговую базу и ндс. На что мне ответили, саш, а зачем нам все это делать? Лизинг? Мы вот недавно грузовик купили на свои деньги и также, как бы, ну, налоговую базу снизили, вот, ну,

2025-06-06 10:36:58 - Александр: Угу. Поняла. Только просто, как поделить? Ну, чтобы ребята поделились опытом, как они в данном случае все-таки клиента убеждают.

2025-06-06 10:37:00 - Алексей : Да.

2025-06-06 10:37:08 - Александр: Уйти именно в лизинг, да, если у клиента есть возможность за свой счёт. Так, спасибо.

2025-06-06 10:37:13 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:37:18 - Алексей : Ну да, даже, знаете, вопрос, что если у меня в будущем возникнет, допустим, с той же компании такой же кейс, да, чтобы, ну, как я его смогу чётко отработать, чтобы все-таки не за собственные средства?

2025-06-06 10:37:25 - Александр: Угу, я поняла, поняла. Хорошо, ребят, ещё кто?

2025-06-06 10:37:35 - Александр: Ну, вообще, я жду от каждого, чтобы вы не стеснялись. Просто давай, Лёш.

2025-06-06 10:37:43 - Алексей : Можно я? Да, смотрите, получилась такая ситуация с клиентом. Обговорили лизинг. Все, он мне прислал коммерческое предложение.

2025-06-06 10:37:52 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:38:00 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:38:09 - Алексей : Что ему какая-то вот организация, я уже, к сожалению, не вспомню, кто был полезен был с той стороны. Он говорит, хорошо, если вы мне подберёте на лучших условиях, без проблем, мы с вами возьмём. Вот, ну, по итогу у нас, получается, мы посчитали лизинг, ну, конечно, не смогли, да, перебить данные, да, вот какие аргументы помимо цены.

2025-06-06 10:38:14 - Алексей : Мы можем, да, представить клиенту, да.

2025-06-06 10:40:02 - Александр: Продолжим. Вроде у меня чат появился. Сейчас посмотрим. Будет писати. Нет. Давай, люб, какой у тебя кейс.

2025-06-06 10:40:15 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:40:28 - Алексей : Да, смотрите, я, в принципе, всегда сталкиваюсь с 1 возражением у клиентов, что у нас дорогие расчёты в сравнении с другими банками. И вот всегда, да, тоже говорю, ну давайте пришлите нам коммерческое предложение другого банка. Мы посмотрим, что мы можем сделать, на что мне клиенты говорят, слушайте, вы несколько раз уже пытались нам предложить какие-то условия, но никогда, то есть

2025-06-06 10:40:31 - Алексей : Лучше не бывает, вот что с этим делать.

2025-06-06 10:40:33 - Александр: Я сейчас слышу. Угу.

2025-06-06 10:40:48 - Александр: Ок, спасибо. Зафиксировала. Почему я, давайте, я, у меня вообще тоже все просто буквально когда на этой неделе считали клиенту лизинг, клиент готов брать лизинг, но ему машина обходится.

2025-06-06 10:41:04 - Александр: Переплата. Полизм. Вот примерно такая же, как остались машина. Ну, дорого, да, ты имеешь ввиду тоже самое, что, да, он готов взять лизинг, но у него машина стоит 7000000, и там переплата будет 6 с копейками. Угу.

2025-06-06 10:41:07 - Александр: А какой смысл? Да, да. Какой смысл?

2025-06-06 10:41:16 - Александр: Поэтому тут только такая сложность, что лизинг стал очень дорогой. Ну, прям дорого, несмотря на то, что компания, да. Угу. Дорого. Угу.

2025-06-06 10:41:19 - Александр: У меня есть по компании.

2025-06-06 10:41:45 - Александр: С которой давно работаем, они раньше брали у нас лизинг, но вот так скажем, может быть, я сама себе такую кейс создала, они обратились. Нужно было оборудование им дополнительное. Я им посмотрела, что они подходят под льготную программу по кредитованию. Ну, естественно, сказала, давайте закинем и в лизинг, и в кредитование, где лучше.

2025-06-06 10:42:10 - Александр: Условия нам предложат, и, ну, все равно по платежу интереснее было бы там на больший срок растянуть. То есть, условно в лизинг войти. В принципе, я уже этот кейс сама по себе как бы отработала. Я поняла, что, в принципе, даже если можно было какие-то ключевые такие зацепки найти, чтобы все равно склонить к лизингу. Но вот сейчас повторно клиент обратился, я его уже

2025-06-06 10:42:31 - Александр: Проанализировала, что давайте лизинг. Ну, на тот момент он выбрал именно кредит. Почему? Потому что там была льготная ставка. Да, да, да, да. Потому что было дёшево, но он сказал, что неплохой был расчет, и по лизингу им понравился. Но расчет, знаете, они сравнивали, получается, семилетку лизинга и пятилетку кредита. Ну, как бы, угу.

2025-06-06 10:42:58 - Александр: Ну, в целом, я думаю, что у вас у самих, да, часто там может возникать вопрос, куда же клиенту направит кредит или лизинг, я зафиксировала. Посмотрим, может быть, да. Может быть, разберём. У меня есть несколько крупных холдингов, которые занимаются маршрутке и очень сложно отрабатывать возражения, когда они работают с другими лизинговыми компаниями, там есть индивидуальные графики, индивидуальные подходы. Угу.

2025-06-06 10:43:24 - Александр: У нас как бы такого нет, хотя они были лёгкими у меня, я привлекла их на обслуживание, они потихонечку с нами работают, и они, в принципе, готовы рассмотреть наше предложение, потому что Сбер бренд, да, это о. Угу. Банк, они хотят с нами сотрудничать. Но вот из за того, что у нас нет индивидуальных графиков, есть бизнес клиентов, которые строятся, деньги поступают.

2025-06-06 10:43:41 - Александр: Раз 4 месяца. Угу. Угу. Так, индивидуальный график зафиксирован. Ну, то есть есть определённые условия в других лизинговых компаниях. Такие, которые у нас условий этих нет, и в том числе, это индивидуальный график, ещё кто-то хочет поделиться.

2025-06-06 10:43:41 - Галина: Да, может. Угу.

2025-06-06 10:43:46 - Анастасия : У меня был личный кейс, когда клиент готов был с нами сотрудничать. Клиент полностью наш.

2025-06-06 10:43:53 - Анастасия : Ну, мы не ушли по взносу в 0, то есть ему было интересно сейчас взять машину.

2025-06-06 10:44:01 - Анастасия : Вот и работать он готов был бы, сказал, дайте мне такое предложение, но так как кредитный потенциал нам не давал.

2025-06-06 10:44:07 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:44:10 - Анастасия : Расчет лимита по лизингу. Вот мы могли предложить только 15% первоначальный взнос.

2025-06-06 10:44:12 - Александр: Угу, поняла. Так.

2025-06-06 10:44:14 - Анастасия : Столкнулась с такой ситуацией.

2025-06-06 10:44:18 - Александр: Тоже достаточно часто такие кейсы, да, я слышала от ребят. Угу.

2025-06-06 10:44:21 - Галина: Можно так?

2025-06-06 10:44:23 - Галина: Поделиться?

2025-06-06 10:44:24 - Александр: Давай, давай.

2025-06-06 10:44:49 - Галина: У меня с клиентами такие ситуации были нередко, когда кредитный потенциал у нас считается без лизинга, либо не считается вообще. Но, тем не менее, клиенты, например, приобретают в другой лизинговой компании, как такое происходит? Либо кредитный потенциал считается. Все ок. Мы выходим на на проверку уже в лизинге, то есть на окр, окр.

2025-06-06 10:45:07 - Галина: Не пропускает нас. То есть вот даже сейчас клиент есть в работе, мы решили, что в мае у нас урне проверку клиент не прошёл. Мы сейчас в июне просто пробуем. Клиент ждёт нас. То есть, если по лизингу у нас сейчас не пройдёт.

2025-06-06 10:45:09 - Александр: Ну, то есть кредитный потенциал, но сделка не реализовывается, правильно?

2025-06-06 10:45:22 - Галина: Да, вот сейчас, например, вот у меня есть клиент, мы в мае окр не прошли сейчас. Правильно же я говорю, окр, да, проверка в лизинге ещё дополнительно проходит. Вот мы решили, что в июне ещё раз попробуем, то есть у нас

2025-06-06 10:45:27 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:45:34 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:45:38 - Галина: Если сейчас по лизингу не проходит сделка, то мы просто в кредит кредит ему выдаём, он в кредит покупает машину. Это тоже, ну почему так происходит, непонятно.

2025-06-06 10:45:59 - Александр: Угу. Могу я подключиться к данному вопросу и уточнить по окр, правильно? Но при кредитном потенциале у нас не идёт сделка на up, она проходит без окр. Это уже предварительно одобренный лимит, он у нас сразу идёт на си. Ну, то есть нужно здесь точно прям поразбираться, что же, почему по клиенту не рассчитывается. Галь, попробуй с менеджером отдельно связаться, потому что вот Даниил говорит, с кредитной

2025-06-06 10:46:04 - Александр: Потенциал расчитался, то на окр сделка уходить не должна.

2025-06-06 10:46:14 - Галина: Кредитный потенциал вы имеете ввиду, что лизинг именно рассчитался лимит по лизингу. Там такая ситуация, что инвест, цели рассчитываются, лизинг не рассчитывается.

2025-06-06 10:46:15 - Галина: Угу.

2025-06-06 10:46:18 - Галина: Угу. Угу.

2025-06-06 10:46:35 - Александр: Все понятно. Тогда кредитный потенциал для лизинга не рассчитался. Все, поняла. Так, хорошо, спасибо. Тогда давайте я сейчас подытожу, какие у нас кейсы есть. А можно ещё 1 кейс расскажу? Ну, запой. Просто вспомнила кейс такой, многие клиенты, так скажем, мы заводим заявку на лизинг.

2025-06-06 10:47:00 - Александр: Обращаются, естественно, к нам, но в процессе сделки поставщик склоняет клиента на свою лизинговую компанию, с которой не в партнёрских отношениях. Кстати, да, честно, такое, да, по моему, такое есть, да, так, поставщик вроде как и мы, вин как бы не потеряли. Вроде клиент к нам идёт первостепенно, но фактически потом их поставщик, естественно, давайте тогда я сейчас озвучу.

2025-06-06 10:47:09 - Александр: Быстро, коротко все кейсы вы для себя подумайте за какой вы будете голосовать и дальше прям скажете мне за какой голосуете.

2025-06-06 10:47:13 - Александр: K. Саши.

2025-06-06 10:47:21 - Александр: Зачем клиенту брать в лизинг, если у него есть свои деньги? Ну, условно коротко так.

2025-06-06 10:47:39 - Александр: Лёше есть коммерческое предложение другой лизинговой компании с лучшими условиями. И если по цене мы не можем дать что-то лучше, то за счёт каких других, не знаю условий, мы можем все-таки клиента привлечь к себе.

2025-06-06 10:47:44 - Александр: Люба, дорого наш лизинг, дорогой.

2025-06-06 10:48:04 - Александр: Милена, ну примерно тоже самое, да, большая переплата ли на текущий момент очень дорогой. У клиента достаточно большая сумма в переплаты уходит. Света 2 кейса, выбор между кредитом и лизингом. И когда поставщик обращает, ну, перетягивает нашего клиента в другую лизинговую компанию.

2025-06-06 10:48:29 - Александр: Young, когда есть в других лизинговых компаниях условия такие какие мы предложить не можем в частности индивидуальный график Настя взнос 0% он не получается. У нас если кредитный потенциал не рассчитывается, а другие лизинговые компании могут клиенту это предложить предложить ну Галя тоже самое примерно, если кредитный потенциал не рассчитывается, но и сделка, но на лиз ну вернее.

2025-06-06 10:48:39 - Александр: Инвест рассчитывается, но лизинг все равно сделку одобрить не может, потому что есть определённые нюансы и сделка дальше на одобрение не переходит.

2025-06-06 10:48:41 - Александр: Давайте голосуем, кто за какой кейс.

2025-06-06 10:48:57 - Александр: Мне нравится свет, кейс, потому что с поставщиками, да, потому что я тоже с этим сталкивалась. Ну, давай мы просто голосуем так, тебе 1. Пишу поставщики, но я тоже за поставщиком, за поставщиков.

2025-06-06 10:48:58 - Алексей : Мы тоже согласны, да, интересный кейс.

2025-06-06 10:49:18 - Александр: За поставщиков, да, + 3 тоже. Ну, девочки, Настя, Галя вас не спрашивает, тут уже большинство, тогда свет. Давай расскажи более подробно на конкретном примере сделку у клиента для того, чтобы у ребята не осталось вопросов, вы максимально полно увидели эту картину.

2025-06-06 10:49:34 - Александр: Ну, у меня есть клиент, занимаются грузоперевозками, они каждый квартал условно брали лизинг. Ну, сейчас сложности возникли у транспортников, как бы это понятно, но ранее обращались каждый квартал и

2025-06-06 10:49:59 - Александр: В основном машины рассматривали, ну, от 10000000 достаточно свежие. Сами, в принципе, находили варианты, которые им подходят. То есть, не наша лизинговая компания, там подбирала автомобили, ну, тягачи в основном. Угу. Полуприцепы. И вот сам генеральный директор, он как бы отбирал машины, которые ему интересны, которую он будет приобретать. Мы рассчитывали их

2025-06-06 10:50:25 - Александр: Лизинг, но в моменте, так скажем, условно, за 2 дня они могли заключиться с другой лизинговой компанией, выйти на сделку с, ну, с партнёром поставщика, так скажем, потому что поставщик напрямую, условно говорил, вот мы сделку сейчас быстро проведём, вот Сбербанк будет очень, очень, очень долго это все делать. Угу. Мы

2025-06-06 10:50:30 - Александр: Сейчас вам буквально сразу же все сделаем и сами поставщики.

2025-06-06 10:50:55 - Александр: Тянули сделку. Угу. Угу. Именно от Сбербанка вниз. Ну, то есть, видимо, у них ни 1 сделки, так, мы не оставалось, да, я не, не вспомню уже, наверное, какой там конкретно был поставщик. Угу. На тот момент мы общались со специалистом по лизингу. Сказал, что именно вот эта компания есть ряд вообще компаний поставщиков, которые, в принципе, почему-то со Сбербанком не хотят не иметь.

2025-06-06 10:51:04 - Александр: Какого делал? Ну это понятно, почему не хотят, потому что, скорее всего, они сидят на партнёрской какой-то программе, им выгодно как бы переориентировать, как бы.

2025-06-06 10:51:24 - Александр: Клиента к ним, чтобы тоже получить какие-то проценты ещё с этой сделки, так сказать. Угу. Не просто реализации своего, своих, своего транспорта. Вот. Если вкратце, то. Угу. Ребят, есть вопросы к свете по поводу данного кейса, какие-то уточняющие. Давай, насть.

2025-06-06 10:51:27 - Анастасия : По поводу партнёрской программы. Мы ведь тоже можем предложить клиенту.

2025-06-06 10:51:29 - Анастасия : Угу.

2025-06-06 10:51:32 - Анастасия : Все, тогда нет.

2025-06-06 10:51:55 - Александр: Мы сейчас не советуем, мы сейчас спрашиваем, задаём вопросы, мы чуть чуть чуть позже будем делиться опытом. Угу. Вопросов нет, нет. Ну то есть свет, давай вот сформируй тогда свой запрос. Что ты хочешь получить от ребят, чтобы они что, ну, были какие-то предложения, что мы можем вообще сделать в этом случае? Как мы вообще, как правильно тогда?

2025-06-06 10:52:01 - Александр: Отслеживать клиента, чтобы все-таки он не ушёл в другую лизинговую компанию взял все-таки у нас. Угу.

2025-06-06 10:52:26 - Александр: Ну, то есть, как отслеживать клиентов до того, как он уйдёт в другую лизинговую компанию, правильно? Ну и как, тем не менее, все-таки клиента привлечь к нам, да, да. И заинтересовать наши лидинговый компании, ребят, вот такой запрос. Поделитесь, пожалуйста, опытом. Ещё раз напоминаю, мы говорим, либо свой опыт, да, что у вас было на практике, и что вы с этим сделали? Что

2025-06-06 10:52:52 - Александр: Получилось, не получилось. Если у вас такого опыта не было, то, значит, если возможно, есть опыт у ваших коллег, что у них было и как они вышли из этой ситуации? Ну, либо не вышли. В общем, к чему это привело. Если ни того, ни того нету, то чтобы вы бы сделали, если бы у вас был такой клиент. То есть, в целом, я так понимаю, клиент к банку лоялен не против?

2025-06-06 10:53:09 - Александр: Работать с нашей лизинговой компанией, но он сам подбирает поставщиков, и эти поставщики дальше клиента переориентируют, что быстрее это будет все-таки рассмотрено через другую лизинговую компанию и не даёт возможности нашей лизинговой компании рассмотреть заявки.

2025-06-06 10:53:15 - Алексей : Я, наверное, готов, мне кажется.

2025-06-06 10:53:18 - Алексей : Мне кажется.

2025-06-06 10:53:18 - Александр: Кто готов? Давай.

2025-06-06 10:53:44 - Алексей : Смотрите, как можно поговорить с клиентом. Я по большей части понимаю, что почему некоторые поставщики не хотят работать со Сбербанком. Скорее всего, это какая-то там не очень по закону правильной истории можно с клиентом обсудить. Так, там, Иван Иванович, а вы понимаете, что если компания не хочет работать со

2025-06-06 10:53:55 - Алексей : Сбера, Сбер, как бы, ну это топ на финансовом рынке сейчас в России, и у нас вся отчётность абсолютно как бы белая, все честно и так далее.

2025-06-06 10:54:21 - Алексей : Ну, значит, поставщик почему-то не хочет, скорее всего, работать белую. Какие риски для вас это несёт? 1. Ну, может быть, что-то поставят, не то поставят не так. 2, запросят какие-то дополнительно ещё там, ну, условно, ну, не залоги документа, а купите, вот.

2025-06-06 10:54:46 - Алексей : Пожалуйста, доп, гарантию за 300000, которая стоит 50000, её, там, мы сделаем ещё цену, машину. И 3, если, ну, компания не работает с лидерами рынка, и, ну, вдруг там что-то тёмное я сейчас прям точно не говорю, то не боитесь ли вы, что вот в процессе поставки вам там какие-нибудь судебные запреты наложат, а вы аванс, уже в это

2025-06-06 10:54:57 - Алексей : Компанию, да, отправили поставщику, и просто вы, и аванс у вас пропадёт, и вам ничего не поставят. Тут дело как бы имиджа организации и

2025-06-06 10:55:05 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:55:19 - Алексей : Ну, работа в белую, вот, вот, мне кажется, так на самом деле и есть где дешевле, потому что там как-то, ну, понимаете, да, идут какие-то обходные пути, уход от финансовых потоков, это всегда на руку клиенту плюсом никогда точно не сыграет.

2025-06-06 10:56:02 - Александр: А кто ещё готов поделиться опытом, не готов, либо мнение.

2025-06-06 10:56:03 - Галина: Можно поделиться.

2025-06-06 10:56:07 - Александр: Давай. Ага, давай сейчас, сами тогда, потом Яна.

2025-06-06 10:56:28 - Галина: Когда стоимость, так скажем, предмета лизинга изначально прям максимально Дешёвая, дешевле, чем в среднем по рынку, то, скорее всего, там зашиты дополнительно договоры, комиссии, штрафы за какие-то дополнительные опции, которые, допустим, у нас в Сбер лизинге предоставляются по умолча.

2025-06-06 10:56:48 - Галина: Бесплатно, либо, например, ну вот у нас досрочное погашение, возможно, через 6 месяцев, то есть 6 месяцев клиент платит и потом может досрочно полностью погасить без каких-либо дополнительных комиссий и штрафов. У меня вот у клиента был опыт, когда ему

2025-06-06 10:57:03 - Галина: Приятель, вроде бы такой партнёр, уже с которым давно они работали, порекомендовал поработать именно вот через лизинговую компанию, через которую он работает. А потом выяснилось, что, как оказалось, платежи выше.

2025-06-06 10:57:28 - Галина: Чем были изначально были оговорены. Плюс, чтобы, например, заплатить полностью через 6 месяцев досрочно нужно заплатить ещё комиссию за досрочное погашение. Плюс ещё нужно было дополнительно допом купить страховку, но страховка у нас тоже есть, но она в среднем по рынку плюс минус одинаковая. Там была максимально дорогая страховка. И сейчас клиент просто

2025-06-06 10:57:54 - Галина: Ждёт уже, когда эти полгода пройдут. Он говорит, я готов уже заплатить эту, эту комиссию за досрочное погашение, лишь бы уже отвязаться и закончить этот вопрос. И по итогу нужно просто сравнивать вот наши условия, договор и у другого, допустим. И если клиент говорит, что у вас дорого, вот у меня есть предложение дешевле, нужно прям вот.

2025-06-06 10:58:09 - Александр: Угу.

2025-06-06 10:58:13 - Галина: Выделить, так скажем, время и с клиентом все сравнить, все просчитать и финальную стоимость получить, то есть исходя из всех дополнительных комиссий, штрафов и доп опций.

2025-06-06 10:58:20 - Александр: Спасибо, саш, давай ты руку тянешь. У тебя какой-то вопрос, если ты хочешь.

2025-06-06 10:58:26 - Алексей : Нет, ещё 1 кейс вспомнил. Прям очень познавательный, интересный. Прям вот буквально в этом.

2025-06-06 10:58:31 - Алексей : А, нет, вопрос.

2025-06-06 10:58:40 - Александр: Сейчас, давайте у нас, я на следующий день, потом тогда вы, я думала, вы просто вопрос хотите задать. Давай. Я у меня просто был похожий кейс такой. У меня клиент поехал в салон смотреть машину, которую ему предложили. Его, он салон склонил. Угу.

2025-06-06 10:59:05 - Александр: Начало расчет предоставлял почему-то, чем на мне позвонил клиент. Я очень люблю говорить такую фразу, что когда у нас началась специальная военная операция, Сбер был единственным банком, который не поднял ставку по лизингу. Это реально так. Угу. То есть, ну и втб поднимал, и альфа, и все. Я говорю, сейчас ситуация в мире нестабильная, никаких гарантий нету в договоре всех

2025-06-06 10:59:27 - Александр: И у нас в договоре есть строчка, что банк в одностороннем порядке, может, ну как так, мы большой банк, крупный, мы так не делаем. Ну вот у меня есть пример, что вот там 3 года назад мы так не делали, а все так делали. Ну и как бы клиенты начинают задумываться. Семечка сомнения, но в итоге этот клиент взял у нас, хотя там разница была

2025-06-06 10:59:32 - Александр: Хорошо, молодцы. Спасибо. Давай, саш.

2025-06-06 10:59:48 - Алексей : Да, смотрите, был у меня, правда, не с моим клиентом ввко был в отпуске. Я его просто принял тут в офисе. У нас вопрос, какой мы там пытались с ним подать заявку, чтобы рефинансировать там кредиты сторонние, сберовские.

2025-06-06 11:00:02 - Алексей : Вот, и в процессе что-то разговорились тоже про лизинг. Он говорит, ой, я взял лизинг и так жалею. Я говорю, а что такое, где лизинг брали? Я сейчас не вспомню компанию, но что-то некрупное.

2025-06-06 11:00:27 - Алексей : 1 раз такое, в общем, слышал лизинговую компанию. Смысл какой, допустим, у клиента платёж 30 000 ₽. Он делает просрочку на 2 дня за каждый день, пеня 1 000 ₽, то есть 32 000 ₽. Но график платежей переделывается до конца срока лизинга. Платёж по 32 вместо 30. Представляете, да, бывают моменты, что, где

2025-06-06 11:00:53 - Алексей : То там и автомобилю очень дёшево предоставят, и первоначальные условия платежей, там какие-то нереально крутые, но есть вот такие вот огромные подводные камни, и то есть 1 день просрочки по лизингу прибавляет 1 000 ₽ к сумме ежемесячного платежа до конца срока лизинга, то есть не разово пенни, а до конца срока. Это если посчитать там

2025-06-06 11:00:53 - Александр: Угу.

2025-06-06 11:01:04 - Алексей : Ну, 10 дней это все ты уже переплачиваешь, там чуть ли не на полмиллиона больше сразу переплата процентов идёт, так, что всегда нужно.

2025-06-06 11:01:19 - Алексей : Ну, работать открыто, честно. И там под звёздочкой мелким шрифтом было это прописано, естественно, клиент, ну, подписывает, был уверен, что все окей. Ну, вот он больше туда не обратится, как бы, если что, пойдёт к нам.

2025-06-06 11:01:26 - Александр: Поняла. Спасибо. Интересный подход, конечно, к работе в другой лизинговой компании.

2025-06-06 11:01:42 - Александр: Так, хорошо. Кто ещё хочет поделиться сегодня? Кто? Даниил, расскажи про свой кейс. Как у вас это отрабатывалось? Что вы с этим делали?

2025-06-06 11:01:47 - Александр: С такими клиентами работали. Угу. Дес очень хороший. Угу.

2025-06-06 11:02:13 - Александр: Заранее скажу, что ответ алексея как раз на данный кейс Александра замечательная, Александра. Угу. Ага. Замечательная в том плане, что да, сейчас поставщиков очень много. Это, как правило, все это происходит. Рекомендую другую лизинговую, и лизинговые условия будут, соответственно, не совсем там какие-то снос.

2025-06-06 11:02:38 - Александр: Договоров штрафы и клиенте самым попадёт на большие суммы. То есть тут важна честность как раз проговаривать клиенту. Вот как правильный сам ответ это читать договор, то, что у нас нет никаких вот скрытых платежей. Соответственно, предлагать ему проверенных поставщиков. Значит, что он обратился там, где сейчас также очень

2025-06-06 11:03:04 - Александр: Как очень много кейсов, где поставщики напрямую начинают договариваться с клиентами, что вот как деньги они заплатят, там-то, что закладывают, это все стоимость возвращают, это опять же на бухгалтерии сказывается. То есть тут законодательство, и нужно клиенту понимать, что ему это в дальнейшем может грозить налоговыми проверками, и, соответственно, ставят под риски его организации. Угу. Такая

2025-06-06 11:03:09 - Александр: Разработать с поставщиком. Вот то, что они начинают навязывать свои условия. Угу.

2025-06-06 11:03:35 - Александр: То есть тут по переплате клиенту лучше взять чисто, чтобы все было белое, да? Угу. Что все гарантии, поставщик проверенный, соответственно, как раз тут крупность, Сбербанк лизинга, то, что крупная организация, которая работает в белую, все чисто, честно, это самое основное. Вот когда поставщики начинают, так, клиенты

2025-06-06 11:04:01 - Александр: Себе. Угу. Ну и плюс на будущее, наверное, всегда можно клиенту говорить. Давайте экономить ваше время. Зачем вы ищите сами, когда у нас есть сотрудники, которые могут по вашим параметрам найти уже проверенного, хорошего поставщика, и там вам сэкономит время даже по поиску. Ну, соответственно, да, как сказали, что это будет проверено, да, поставщик, потому что такие организации, как правило, делают

2025-06-06 11:04:26 - Александр: Поставщик сегодня есть, завтра забился. Угу. А у меня есть ответ на этот кейс, что я сделал? Нет, это действительно крупный поставщик. Груз союз. Не знаю сейчас, каких взаимоотношений сберлизинг с этой компанией. Она достаточно крупная, но в том, в том плане было как специалист по лизингу вышел из генерального директора, и они, я так понимаю, съездили навстречу от Сбер.

2025-06-06 11:04:51 - Александр: Izi договорились о своих внутренних отношениях, чтобы все-таки клиенты, которые приходят изначально запросом от нас. Угу. Оставались на нашем запросе, чтобы не было такого, потому что там было прям жёстко, условно, либо вы берете в нашей лизинговой компании, либо вообще, либо вообще мы вам машину не продаём. Угу. То есть настолько было ни недорого, ни там, ни какие-то другие критерии, там, в принципе, расчет.

2025-06-06 11:05:12 - Александр: Наш тоже нравится, все устраивало. Уже выходили как бы на сделку. Ну вот просто вот поставщик сказал, что нет. Вот конкретно сберлизинг, не будем работать. Угу. Ну, то есть это как бы комплексная работа, естественно, и со специалист по лизингу должна быть. Ну и, естественно, наша тоже, чтобы мы успели отследить этот момент.

2025-06-06 11:05:37 - Александр: От подачи заявки до её реализации. То есть, условно, если кажется, что если вы будете каждый день звонить и спрашивать, как у вас, как вы нашли транспорт, не нашли транспорт очень навязчиво, все равно лучше это делать, потому что, действительно, там, за, за день, за 2 клиент может пойти там в автосалоне, взять, ещё где-то взять, то есть как бы лучше все-таки держать его при себе постоянно.

2025-06-06 11:05:42 - Александр: Что ты себе взяла полезного от того, что ребята тебе посоветовали?

2025-06-06 11:06:07 - Александр: Да, мне тоже понравился. 1 утверждение, что даст понять, что поставщик, скорее всего, недобросовестный. Угу. Ну, то есть, имеет какую-то свою выгоду в этом кейсе. Я тоже. Ну, просто я сама упустила этот момент. Я не так часто потом клиенту за обратную связь возвращалась. Я условно про него там на 3 дня забыла, и он за эти 3 дня успел взять другой день.

2025-06-06 11:06:32 - Александр: Компании, но потом мы проговорили, я говорю такое, да, действительно, может быть, потому что у поставщика какие-то определённые договорённости с лизинговыми компаниями, плюс они преследуют тоже какие-то свои определённые цели, значит, где то что-то действительно, может быть не чисто. Ну то есть мы это с клиентом, в принципе, потом проговорили, ну он обращался потом к нам тоже за лизингом, мы

2025-06-06 11:06:57 - Александр: Реализовывали. Ну вот конкретно такой есть, есть. И, в принципе, просто частично тоже с клиентами сталкиваюсь с запросами, кто оборудование хочет, потому что у нас очень долго такое готовится договор на оборудование его постоянно редактирует. Каждый, каждую неделю какие-то новые нововведения именно в части оборудования. И это занимать может подписание сделки по оборудованию достаточно

2025-06-06 11:07:19 - Александр: Долгий срок. И поэтому вот именно поставщики оборудования тоже очень любят как бы свою лизинговую компанию продвигать, так как у них действительно будет все быстро и, видимо, как-то система очень хорошо отлажена. Подготовился договоров. Вот. Угу. Как-то в таком плане. А так мне понравилось, как такие советы ребята давали. Угу. Спасибо.

2025-06-06 11:07:45 - Александр: Так, ну если есть вопросы друг к другу по поводу этого кейса вы можете пообсуждать после мастермайнда созвониться. Познакомились же. Вот давайте тогда разберём ещё 1 кейс. Я напомню, какие кейсы у нас остались в разборе. Ну и проголосуем также за ещё 1 кейс. Так, кейс Саши.

2025-06-06 11:08:04 - Александр: Зачем клиенту лизинг, когда есть деньги? Есть возможность купить за свой счёт кейс алексея коммерческое предложение другой лизинговой компании? Условия даёт лучше Люба и Милена. Дорого большая переплата.

2025-06-06 11:08:23 - Александр: Sveta был запрос как сделать выбор между кредитом и лизингом Яна, когда другая лизинговая компания даёт другие условия конкретно в данном случае индивидуальный график, а у нас в лизинговой компании этого нету.

2025-06-06 11:08:38 - Александр: Настя, взнос 0%, если, ну, не рассчитываться, не можем дать, если кредитный потенциал не рассчитался, другая ритинга компания может предложить такие условия. И у gulli, если

2025-06-06 11:08:56 - Александр: Рассчитался кредитный потенциал только на инвест, на лизинг нет. И сделка дальше по там определённым параметрам нашего лизинга не реализуется. Приходится что-то там ждать, пересматривать и так далее. Давайте проголосуем какой кейс ещё разберём.

2025-06-06 11:08:58 - Алексей : Мы за сашин кейс.

2025-06-06 11:09:00 - Алексей : Плюс.

2025-06-06 11:09:02 - Александр: Закрой счёт, да.

2025-06-06 11:09:04 - Алексей : Который дал по ндс.

2025-06-06 11:09:12 - Галина: Я тоже за сашин кейс, интересно, как отработать его?

2025-06-06 11:09:12 - Александр: Так, записала. Угу.

2025-06-06 11:09:34 - Александр: Угу. Ну, саш, ну все, какая у нас дружная команда вообще, вот просто единогласно. Хорошо. Саш, давай, рассказывай, напоминай нам свой конкретный кейс, что было с клиентом и какой у тебя запрос?

2025-06-06 11:09:39 - Алексей : Да, значит, на встрече с главным бухгалтером лпр зашёл вопрос о лизинге. Он был

2025-06-06 11:09:42 - Алексей : Причём в рекомендованных у меня продуктах.

2025-06-06 11:09:57 - Алексей : Рассказал, что вот есть возможность компания, поскольку работает с ндс, продаёт продукцию, которую производит, соответственно, можно вернуть ндс, налоговую базу понизить.

2025-06-06 11:10:17 - Алексей : На что ответ был бухгалтер. А зачем, Саша нам видим, когда вот мы взяли сейчас и грузовик купили на свои собственные средства, но вот я просто немножко не понимаю тут, возможно, тонкостей, да, за счёт этой покупки они налоговую базу снизили за собственные средства.

2025-06-06 11:10:35 - Алексей : Но лизинг ндс, они же, по идее, не вернут. Когда мы берём лизинг, мы переплачиваем проценты за эти, за этот лизинг, но можем в ндс вернуть. Возможно, как бы и бухгалтер отговаривает, потому что для неё это там, условно лишняя работы, да, раз в год делать это дополнительный отчёт.

2025-06-06 11:10:39 - Алексей : На списание этого ндс за счёт лизинга.

2025-06-06 11:10:57 - Алексей : Вот, ну и вопрос, возможно, ну, тут не буду убрать по цене, не помню, потому что даже я уже, то есть в этот момент опоздал, я со своим предложением, техника уже уже была куплена.

2025-06-06 11:11:08 - Алексей : Ну вот, чтоб на будущее мне этих клиентов следующую их технику организовать именно в лизинг, а не за собственные средства. Вот что посоветуете, коллеги?

2025-06-06 11:11:10 - Александр: Угу. Есть вопросы, уточняющие к Саше?

2025-06-06 11:11:19 - Алексей : А я бы вот как раз удалила, наверное, спросила, вот в чем разница. Вот, наверное.

2025-06-06 11:11:31 - Александр: Мы сейчас подойдём, сейчас поделимся, и Даниил тоже скажет по практике, что у него не беги впереди паровоза. Вопросы по кейсу к Саше есть ещё Настя, Гаря? Нет.

2025-06-06 11:11:46 - Александр: Нет, тогда, Саша, вот правильно, да, давай я подрезюмирую от тебя запрос. Как клиенту показать выгоду, приобрести транспорт в лизинг, если у него в принципе есть деньги.

2025-06-06 11:11:53 - Алексей : Да.

2025-06-06 11:11:53 - Александр: Купить за свой счёт. Угу. Правильно. Угу.

2025-06-06 11:12:22 - Александр: Ну, давайте, ребят, поделитесь опытом, у кого был похожий опыт. Давай. Мне кажется, the был такой опыт, когда клиент говорит, что зачем мне лизинг брать, если я могу наличными купить транспорт. Но, на мой взгляд, ну, как мне кажется, что, ну, наличные, скорее всего, в большинстве случаев клиент изымает эти средства из оборота.

2025-06-06 11:12:40 - Александр: В большинстве они это не дивиденды, не какие-то деньги, это, ну это оборотные средства, ну соответственно, возникают какие-то и разрывы, кассовые трудности, потому что у меня был такой кис, когда клиенты нет, я возьму за наличку, он взял

2025-06-06 11:12:44 - Александр: Он сделал соответственно.

2025-06-06 11:13:00 - Александр: Денежные средства из оборота, а потом, ой, мне не хватает оборотки, дайте мне кредит. Вот, то есть свои денежные средства, даже если у клиента они есть, нам лучше что сделать? Нам лучше положить на там депозит, индивидуальные условия, то есть клиент

2025-06-06 11:13:21 - Александр: Плюс у нас останется довольный и из оборота изымать не нужно. Ну плюс лизинг, он получит ндс. Плюшек вообще на самом деле очень много. Ну, с текущей процентной ставкой, конечно, лизинга чуть чуть дороговато получается, но опять-таки, в зависимости, какой запрос, какой автомобиль.

2025-06-06 11:13:29 - Александр: Ну, я сужу и со своей колокольней, с колокольней клиентов, допустим, я не знаю, если это какой-то

2025-06-06 11:13:54 - Александр: Ну, наше производство, да, и оно стоит 7000000, клиент возьмётся за голову, скажет, я там, ну, не отдам, завату, там 2, 3000000. А если это какой-то немецкий автопром или японский автопром, клиент готов отдавать 5, и 10, и 15. И, ну, то есть, как бы тут вопрос ещё, как бы, в качестве этого транспорта на самом деле, поэтому, ну, не знаю, мне кажется, 3 plus 1.

2025-06-06 11:14:21 - Александр: Почему стоит выбрать лизинг, а не свои средства? 1, не нужно изымать средства из оборота, чтобы потом не бежать сломя головы и там за кредитом, в тот же Сбер. 2, это либо, если даже есть свои денежные средства, лучше по депозит, это будет гораздо выгоднее на индивидуальных тарифах. Ну и 3, зачастую ли

2025-06-06 11:14:40 - Александр: Берут компании, которые ндсные, и это возмещение ндс. Угу. Спасибо. А такие, ну, оставляем на милость. Угу. Кто ещё готов поделиться опытом? Вы слышите, саш, ты слышал нормально, хорошо. Если не слышно, то, о, говорил на

2025-06-06 11:14:44 - Алексей : Просто не слышим, мы читаем в транскрибации, да, в любом случае.

2025-06-06 11:14:47 - Александр: Ой, как полезно.

2025-06-06 11:15:12 - Александр: Можно прочитать, да, можно дополнить просто к миленину, я полностью с ней согласна. Можно ещё просто спросить маржинальность вообще бизнеса клиента, сколько он мог бы заработать? Ну, условно, он и заметит эти 10 там миллионов на транспорт из оборота. Ну а сколько бы он мог, так скажем, приобрести, то есть заработать на этих деньгах, сколько раз он бы их обернул условно за этот период?

2025-06-06 11:15:38 - Александр: И получил бы выручку с этого плюс, ну, посчитай, действительно, с ндс, что он бы там экономил. Я думаю, действительно, было бы в совокупности это все. То есть, условно, ндс, депозит и, может быть, какая-то часть на свои оборотные средства, чтобы он это пустил, наоборот, на свой, я думаю, там выгода точно была бы. Угу. Спасибо ещё.

2025-06-06 11:15:42 - Александр: Ребят.

2025-06-06 11:16:02 - Александр: Угу.

2025-06-06 11:16:04 - Галина: Плюс, если клиент приобретает, например, в лизинг, а не наличкой, то здесь проверяется ещё частота сделки со стороны лизинговой компании, когда наличка это, ну, 2 стороны продавец покупателей, мало ли какой в плане добросовестности, добросовестности продавец, ну, как бы вот с этой точки зрения тоже можно

2025-06-06 11:16:29 - Александр: Угу, хорошо. Ну, это, кстати, да, это проверка, я думаю, даже со стороны комплаенс. То есть вот клиент, допустим, даже захочет купить 1000000 там, за 15 машин. Или вот у меня клиент не купил машину за 22000000, но он купил за наличные, но там немножко другая история, и его после этого фильмони торинг таскал месяца 3, наверное, он говорит, я, честно, даже устал, хотя мы изначально говорили,

2025-06-06 11:16:55 - Александр: Про лизинг он говорит, нет, я все-таки возьму за наличные, он взял за наличные, и потом 3 месяца финмониторинг Сбер. Он вот до сих пор отойти от этого ужаса, говорит, я не могу, потому что он говорит, ну, честно, я, говорит, устал бумаги приносить, что я там, ну, это мои заработанные средства. Ну вот, пожалуйста, 22000000 наличные. Ну, как бы в наше время это достаточно крупная. Угу. Даже, даже если

2025-06-06 11:17:20 - Александр: Дивиденды какие-нибудь или ещё что-то все равно, ну, 22000000 наличными. Ну, такое. Угу. Да. Так, ещё кто-то хочет поделиться, когда берётся автомобилем лизинг, но уже подыскиваем за клиента, тем самым он экономит время. Угу. Обычно такие люди, которые готовы купить за свой счёт какие-то крупные компании, они ценят своё время к нему.

2025-06-06 11:17:45 - Александр: Подход. Можно сказать, что мы вам все подыщем, все сделаем под ключ, плюс налоговый вычет. Угу. А у меня было так, с клиентом. Он прочухал этот лайфхак и говорил вопрос, да, подаёт заявку на листинг, подбирает машину. А как за наличку вы сейчас? Да, да, да, да.

2025-06-06 11:18:03 - Александр: Бесплатно, да? Так, хорошо, ребят, ещё кто-то хочет поделиться опытом. Нет, ну тогда давайте, даниила, послушаем. Да, вопрос хороший. Прозвучало.

2025-06-06 11:18:29 - Александр: В нужном направлении ответа по собственным средствам. Списание налога у них идёт как просто о покупке. То есть сразу они списывают. Это, это возможность как раз-таки, да, камеральных проверок со стороны налоговой со всего будут вопросы, особенно если они по доходу, они могут уйти в минус. Угу. Ну да, это когда к возмещению, вот для того, чтобы возместить ндс, клиента проходит

2025-06-06 11:18:44 - Александр: Камеральную проверку, если он хочет возместить сразу всю покупку и не хочет платить налог, чтобы выйти из минуса для того, чтобы налоговая это приняла и начала там не выставлять им платежи.

2025-06-06 11:19:10 - Александр: Должна пройти проверка, да. Угу. Да, это вот прозвучало как раз то, что финмониторинг будет очень много вопросов. Также прозвучало, что, соответственно, клиент, да, чтобы не доставать деньги из оборота, он вкладывает их в бизнес, здесь платит постепенно по лизингу есть преимущество, то, что вот это списание, оно как раз и делается на долгий срок, на опыте были

2025-06-06 11:19:35 - Александр: Клиенты, которые вот то, что говорим, дорого были такие клиенты, кто, наоборот, просил. У нас же есть возможность включить им КАСКО, которой не облагается ндс. Но договор лизинга, если мы его включим, оно обложится МТС, сумма повысится. Был клиент такой, который просил, наоборот, как нам повысить график, чтобы как раз-таки списания были больше, то есть платежи, и они шли ему в каждый

2025-06-06 11:20:01 - Александр: Месяц в расходную часть, чтобы он мог больше списывать себе возмещение по ндс, по налогам. Также по наличным. Можно предложить клиенту, что здесь он покупает 1 машину, а здесь он может, соответственно, приобрести больше, внести меньшую сумму авансового платежа. Угу. И сохранить себе все преимущества как раз по налогам. Одни из

2025-06-06 11:20:13 - Александр: Основных моментов, чем лучше лизинг, нежели наличен. Угу. Спасибо, саш, что для себя взял, что зафиксировал, что понравилось.

2025-06-06 11:20:28 - Алексей : Зафиксировала по поводу камеральной проверки. Если бы бухгалтерша знала, что, чтобы списать дес из за собственных средств, у вас будет обязательно камеральная проверка, ей бы на самом деле не захотелось бы

2025-06-06 11:20:47 - Александр: 100%, потому что она потому для финмониторинг собирать, купить все. Больше ничего себе нельзя. Только камеральная проверка. Я такая. Жду ещё, что запугать, что

2025-06-06 11:20:50 - Александр: Мы вас не слышим.

2025-06-06 11:20:59 - Алексей : Нужно будет разместить депозиты, на этом зарабатывать. А как говорится, взять лизинг и слышать вас говорят, почему мы вас не слышим. Написано, а, слышали, да?

2025-06-06 11:21:03 - Александр: Все, все слышно, слышно.

2025-06-06 11:21:10 - Алексей : Ну, про депозит это я им говорил, господи, ну потратили они 5000000, у них 150 на депозитах, говорит саш, это вот для нас капля в море.

2025-06-06 11:21:24 - Александр: Угу.

2025-06-06 11:21:36 - Алексей : По надёжности они не за наличку покупали, естественно, это ошка со счета компании перевода на юрлицо. То есть все, как бы это компания проверенная у них была. То есть не 1 раз они там берут. Ну, тем более, что я уже пришёл, когда машина куплена, значит, все ок. Ну да, как бы это, да, это все актуальные моменты, особенно вот с депозитом, но вот это

2025-06-06 11:21:41 - Алексей : Я точно не знал, и это точно мне в следующий раз поможет по поводу камеральных проект.

2025-06-06 11:22:03 - Александр: Да, вот, в частности, с этим клиентом, возможно, тебе поможет аргумент с камеральной проверкой, но в целом и с другими клиентами вы всегда можете применить вот то, что сейчас услышали, и по изыманию оборотки для размещения в депозиты, либо, чтобы пустить дальше в оборот. Очень классная была идея у даниила, когда за

2025-06-06 11:22:29 - Александр: Эту сумму он может приобрести большее количество транспортных средств в не брать там 1 машину в год, а может сразу, ну, опять-таки, если у него такая есть потребность, да, и есть возможность эти деньги просто вложить в первоначальный взнос и приобрести несколько машин. Ну и, естественно, там часть налогообложения мы открываем с вами, ссылаем презентацию, рассчитываем по калькулятору и клиенту, прям вот чётко на цифрах показываем.

2025-06-06 11:22:54 - Александр: Какая экономия у него будет, сколько он снижает налогооблагаемую базу и сколько он может возместить в ндс. Если же клиент сразу приобретает основное средство, там объект недвижимости, транспорт, оборудование и предоставляет его в возмещение, то он уходит в минус. И в данном случае налоговая, конечно, будет запрашивать документы и проводить проверку.

2025-06-06 11:23:20 - Александр: Действительно ли клиент приобрёл и имеет ли он право на это возмещение? Он может потребовать, как от налоговой эти деньги вернуть этот минус, либо он, этот минус, может разбить на то, что он будет просто поквартально не платить налог, пока не выйдет из этого минуса. Это уже на усмотрение самого клиента. И в том, и в том случае проверка точно будет, ну, к возврату.

2025-06-06 11:23:30 - Александр: Вопросов, наверное, будет ещё больше у налоговой, нежели к взаимозачёту, но тем не менее, определённая там бумажная волокита и stress для бухгалтера точно будет.

2025-06-06 11:23:55 - Александр: Спасибо вам большое за участие. Поделитесь, пожалуйста, обратной связью, что понравилось, что не понравилось, что как вообще такой формат, когда мы с вами делимся кейсами и опытом, полезен он вам или что-то хотели бы, может быть, изменить, либо добавить?

2025-06-06 11:24:12 - Алексей : От и до прям мы ни секунды не отвлеклись, не отвлеклись ни секунды, зря времени не потратила. Действительно хорошие. Отработка тоже, я считаю, на уровне все ребята. И, ну действительно, реально полезно. Прям вот я буду пользоваться этим.

2025-06-06 11:24:17 - Александр: Угу, спасибо.

2025-06-06 11:24:40 - Александр: Настя показывает, как много там записалась. Хорошо, сможешь поделиться как раз командой. Ты хотела же ребят подключить. Вот расскажи им на часть вот тех, часть по обучению, которые проходят, поделись с ребятами лайфхаками, которые для себя записала. Галь, тебе как?

2025-06-06 11:24:45 - Александр: Угу.

2025-06-06 11:24:49 - Галина: Ну, мастер майнд, это уже не 1 мой опыт. Вообще. В целом мне нравится то, что это небольшая команда, и мы все друг с другом общаемся, не

2025-06-06 11:25:04 - Галина: 1 человек вещает, остальные слушают половину уже уснули давным давно и ничего, прослушали. А здесь как раз в режиме диалога. Ну, нравится мне формат обучения такого. Мастер майн, ну вот в режиме мастер майнд.

2025-06-06 11:25:30 - Александр: Угу. Спасибо. Вам понравилось. Познавательно. Хорошо. Надо, как разбирать кейсы, когда смотрят со стороны, дают рекомендации. Все равно, мы же все не можем знать. И обмен опытом, он всегда полезен. Угу. Да, очень понравился такой формат. Все активно участвовали. Спасибо и организатору, и всем участво.

2025-06-06 11:25:46 - Александр: Очень было интересно. Животрепещущие такие кейсы обсудили. Будем обязательно применять в работе. Спасибо. Вы, если захотите ещё какие-нибудь кейсы из этого списка обсудить. Даниил сегодня здесь, в river.

2025-06-06 11:26:11 - Александр: Телефон его есть. Можем собраться, обсудить, я его не выпущу, пока он с вами все не разберёт. Так что если что, обращайтесь, ребята, вам я желаю точно успешных продаж. Надеюсь, что данное мероприятие было вам полезно и точно вам поможет для того, чтобы просто завалить даниила ледами по лизингу, чтобы они вот просто даже не справлялись с отрабо.

2025-06-06 11:26:17 - Александр: Этих Лядов. Но у девочек, по моему, не Даниил, да, у вас Марина, менеджер.

2025-06-06 11:26:19 - Галина: Да, у нас Марина, она сегодня, кстати, в железке у нас.

2025-06-06 11:26:42 - Александр: Ну вот, значит, марину заваливаем льдами, просто чтобы отбоя у них не было, и занимается не только вашими льдами, чтобы остальным ребятам было завидно, чтобы поучаствовали именно мастер манде. Они. Нет, все, всем хорошего дня. Кого-то я чуть позже жду на защиту 360, а те, кто не приглашён. Можете, конечно, присоединиться, если хотите, но вам пожелаю хорошего завершения недели.

2025-06-06 11:26:46 - Галина: Спасибо большое.

2025-06-06 11:26:49 - Алексей : Спасибо. Всего хорошего. Пока. Пока.

2025-06-06 11:26:50 - Александр: Всем пока, пока.

2025-06-06 11:26:52 - Александр: Защита.