

**5** LAT  
GWARANCJI  
SEAT



SEAT FOR BUSINESS

# MŚP **Biznes.**

**Twój profesjonalny magazyn  
dla sektora MŚP.**

  
SEAT



# SEAT FOR BUSINESS

OD REDAKTORA NACZELNEGO

## OD REDAKTORA NACZELNEGO

Wojciech  
Kukuła

redaktor  
naczelný  
magazynu  
„Flota”



Marka SEAT jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się brandów motoryzacyjnych w Polsce. Dwucyfrowa dynamika wzrostu sprzedaży nie jest niczym nadzwyczajnym. Szybko rozwijająca się siatka autoryzowanych przedstawicieli oraz wspólnie uzupełniana oferta modelowa o nowe modele z rodziny crossoverów, wraz z modernizacją dobrze znanych na rynku i znakomicie przyjętych przez konsumentów konstrukcji, są źródłem sukcesu na rynku B2B i B2C.

SEAT w Polsce oferuje znakomitą jakość w połączeniu ze sportowym zacięciem. Takie połączenie doceniają przede wszystkim przedsiębiorcy, którzy poszukują produktów pewnych, dobrej jakości i z charakterem. SEAT był niejednokrotnie laureatem Plebiscytu Fleet Awards Polska, co potwierdza znakomitą reputację na polskim rynku flotowym. Niniejszą publikacją prezentujemy Wam biznesową wizytówkę hiszpańskiej marki. Obszerne spisy, nie tylko portfolio modelowego, ale przede wszystkim pokazujący pełną paletę możliwości flotowych, jest świadectwem dojrzałości i znakomitego przygotowania produktowego dla wymagającego polskiego fleet managera.

## SPIS TREŚCI

- 2/ **SEAT: JEDNA Z NAJBARDZIEJ EMOCJONUJĄCYCH MAREK ŚWIATA**
- 8/ **GAMA MODELOWA SEATA: AUTA DLA KAŻDEGO BIZNESU**
- 16/ **RYNEK MŚP: SEAT DLA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM**
- 21/ **SEAT FINANCIAL SERVICES: OFERTA FINANSOWANIA**
- 25/ **LEASING I WYNAJEM: PODATKOWE I UŻYTKOWE KORZYŚCI**
- 28/ **SEAT FOR BUSINESS / SERVICE: OBSŁUGA POSPRZEDAŻNA**
- 31/ **WAŻNE POJĘCIA: PRZEWODNIK PO SPOSOBACH FINANSOWANIA**

### ADRES REDAKCJI

ul. Polska 13, 60-595 Poznań  
tel. +48 61 66 55 816  
fax +48 61 66 55 806  
www.flota.com.pl

### REDAKTOR NACZELNY

Wojciech Kukuła  
tel. +48 691 727 330  
wojtek.kukuła@forum-media.pl

### WSPÓŁPRACA

Marek Wieliński

### PROMOCJA

Emilia Śledzińska  
tel. +48 61 66 83 137  
emilia.sledzinska@forum-media.pl

### PRENUMERATA

Ewelina Angrat  
tel. +48 61 66 83 167  
ewelina.angrat@forum-media.pl

### REDAKTOR TECHNICZNY

Piotr Korytowski  
piotr.korytowski@forum-media.pl

### OPRAWA GRAFICZNA I SKŁAD

DART STUDIO | Dariusz Tuszyński

### DRUK

Poligrafia Janusz Nowak Sp. z o.o.

### WYDAWCA

FORUM MEDIA POLSKA Sp. z o.o.  
ul. Polska 13, 60-595 Poznań  
tel. +48 61 66 83 116  
fax +48 61 66 55 806  
www.forum-media.pl

### PREZES ZARZĄDU

Magdalena Balanicka

### IZBA WYDAWCÓW PRASY



Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega sobie prawo do skrótów i redakcyjnego opracowywania tekstów przyjętych do druku.

Copyright do wydania  
FORUM MEDIA POLSKA Sp. z o.o.



www.forum-media.pl

# SEAT: JEDNA Z NAJBARDZIEJ EMOCJONUJĄCYCH MAREK ŚWIATA

Od ponad 60 lat hiszpańska marka przyciąga klientów odważnymi projektami o charyzmatycznej stylistyce. Wszystko zaczęło się 9 maja 1950 r., kiedy to Hiszpański Narodowy Instytut Przemysłu, korporacja sześciu banków i włoski koncern Fiat powołali do życia Sociedad Española de Automóviles de Turismo, co można przetłumaczyć jako „Hiszpańskie Towarzystwo Samochodów Osobowych”, czyli w skrócie - SEAT. Dziś marka należy do Volkswagena i korzysta z technicznych rozwiązań niemieckiego koncernu. Hiszpanie zawsze chcieli się wyróżniać, projektując samochody zachęcające do jazdy oryginalnymi rozwiązaniami, żywymi kolorami i charakterem.



## Stylistyka pełna emocji

Gdy Hiszpanie projektują samochody, liczy się każdy detal. Zanurzają się w esencję planowania, by wyrazić swoje wartości i charakter. Perfekcję wprowadzono tu na wyższy poziom, a piękno stało się jedną z umiejętności. Każde dzieło sztuki ma swój początek. Zaczyna się na papierze. Tak powstaje dzieło sztuki użytkowej, jakim jest samochód z Barcelony. Najnowsze dzieła stylistów z Hiszpanii to Arona i Ateca, świetny przykład ewolucji odważnego stylu. Kiedy już powstał, zespół inżynierów i projektantów spędził długie godziny nad kształtowaniem każdego detalu nadwozia – wszystko po to, by zbudować perfekcyjny prototyp.

Równie długo i z należyтым pietyzmem trwały prace nad wykończeniem wnętrza. Każdy szczegół wnętrza, od kierownicy i przekładni biegów, po deskę rozdzielczą i fotele w samochodzie, jest zaprojektowany ergonomicznie, z myślą o kierowcy. Przecież to właśnie we wnętrzu samochodu spędzamy większość czasu.

Ogromne znaczenie w Seacie ma również kolor. Nic dziwnego. To przecież jedno z głównych kryteriów wyboru. Dlatego Hiszpanie oferują 22 atrakcyjne barwy dla całej gamy swoich modeli.



Po stworzeniu nowej stylistyki zespół inżynierów i projektantów SEAT-a spędza długie godziny nad kształtowaniem każdego detalu nadwozia. Wszystko po to, by zbudować perfekcyjny prototyp. Model każdego prototypu jest tworzony z gliny, nakładanej na piankowy rdzeń. W ten

SEAT ma wiele do zaoferowania – między innymi dzięki współpracy z najbardziej doświadczonymi firmami w historii motoryzacji. Stylistyka stała się dla SEAT-a kluczową wartością i wizytówką. To samochody stworzone w Barcelonie. W 1953 r. pierwsze SEAT-y zjechały z linii produkcyjnej i zmotoryzowały cały kraj. Dziś są na całym świecie, lecz Barcelona wciąż jest ich domem. Co więcej, aż połowa energii zużywanej w tamtejszej fabryce samochodów pochodzi ze słońca.

Drugim filarem działań koncernu z Martorell od samego początku były nowoczesne technologie. SEAT czerpał garściami z doświadczeń Fiata, a następnie Volkswagena. Dzięki temu konstrukcje z Hiszpanii były zawsze na czasie, zbudowane w oparciu o najlepsze, dostępne w danym momencie na rynku rozwiązania. Rynek zaś bardzo ciepło przyjął te produkty. Hiszpanie budowali samochody, na których można było polegać tak od strony niezawodności, jak i pod względem prowadzenia. Miały jednak coś jeszcze, czego nie sposób było znaleźć u konkurencji – atrakcyjną stylistykę, zadziorność i duszę. To właśnie hiszpański pierwiastek w połączeniu z rozsądną skalkulowaną ceną najcelniej trafiły do serc kierowców na całym świecie.

Dziś SEAT coraz lepiej radzi sobie na motoryzacyjnej scenie, proponując zmotoryzowanym ciekawą alternatywę. Hiszpańska marka to przede wszystkim emocje, pasja i entuzjazm, młodość ducha, odwaga i ambicja. Wszystkie te cechy najlepiej widać w stylistyce aut z Barcelony.

Współczesny SEAT to również technologia, z której garściami możemy czerpać radość. Jednym z najbardziej spektakularnych przykładów jest 300-konny Leon CUPRA. Na drugim biegunie znajduje się idealny samochód do miasta, model Mii z dynamicznym silnikiem, który potrzebuje średnio zaledwie 4,4 l benzyny na 100 km i jest w stanie zawrócić na przestrzeni 9,3 m. Solidne, oszczędne samochody o dobrych osiągnięciach, z korzystnym finansowaniem? Dziś to wszystko stało się faktem i czeka w salonach na terenie całej Polski.



sposób projektanci SEAT-a ręcznie kształtują każdą wypukłość samochodu, w jego rzeczywistych wymiarach.

Każdy szczegół wnętrza, od kierownicy i przekładni biegów, po deskę rozdzielczą i fotele w samochodzie, jest ergonomicznie zaprojektowany – z myślą o kierowcy. Przecież to właśnie we wnętrzu samochodu tworzy się więź z kierowcą, dzięki której każda podróż staje się przyjemna. Jak mawia Alejandro Mesonero, Szef Biura Projektów SEAT-a: „Inspiruje nas wszystko, co widzimy i czego doświadczamy. W naszych projektach żywa jest również Barcelona, miasto, w którym żyjemy”.

## Technika w służbie człowieka

Stworzony przez inżynierów w 1984 r. SEAT Ibiza stał się kamieniem milowym w historii przedsiębiorstwa. Dał szansę ekspansji za granicę. Sprzedano ponad 5 milionów egzemplarzy. W ten sposób stał się flagowym modelem marki na całym świecie.

Innowacje są dla SEAT-a równie ważne, jak stylizacja. O to, by były jak najdoskonalsze i było ich jak najwięcej, każdego dnia dba 1000 pracowników w Centrum Technicznym – ważnej ko-

mórce, w której wymyśla się, modeluje i tworzy koncepty nowych samochodów – upewniając się, że wszystko wychodzi naprzeciw potrzebom klientów.

Centrum techniczne to serce innowacji. Tam inżynierowie opracowują najnowocześniejsze technologie i styl, tam również testowane są najnowsze samochody. Wszystko po to, by mieć pewność, że spełniają najwyższe standardy. W centrum designu projektanci dopracowują karoserię i wnętrze samochodu. Sprawdzają każdy dźwięk – od silnika, po zamykanie drzwi. Każdy element powinien mieć przyjemne brzmienie.

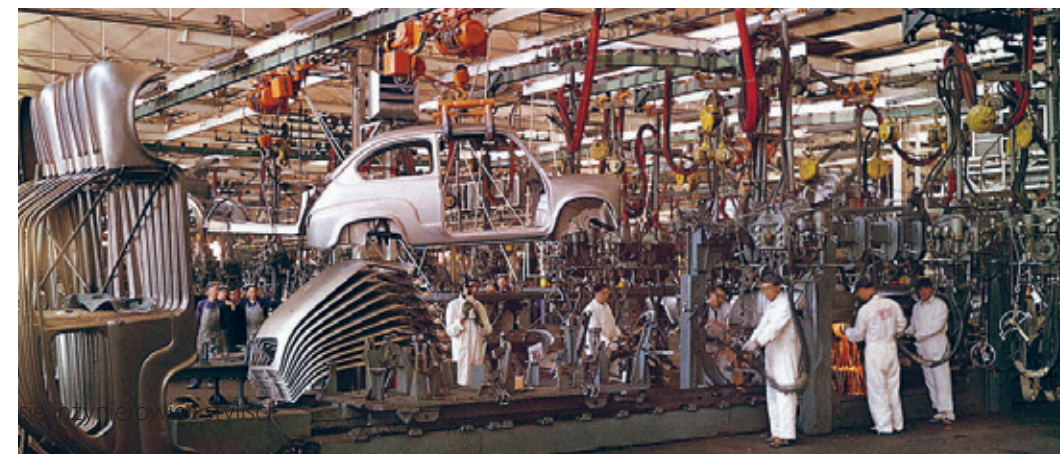
Centrum techniczne może się również pochwalić „świetlnym tunelem” – miejscem, w którym testowane są najnowsze osiągnięcia technologii przednich reflektorów. Badana jest luminacja i jednorodność światła pod kątem właściwego poziomu jasności reflektorów. SEAT Leon był pierwszym w swojej klasie autem, które zaopatrzone w przednie lampy w całości wykonane w technologii LED. Dzięki nim, niezależnie od warunków, droga jest oświetlona i jasna jak w dzień. Lampy te były rewolucyjnym rozwiązaniem.

Obok charakterystycznego kształtu oraz walorów wizualnych reflektory LED w Seacie oświetlają dłuższą trasę niż zwykle żarówki, a ich tem-

peratura barwowa wynosi 5500 kelwinów. Jako że ich barwa jest zbliżona do oświetlenia dziennego, mniej męczą wzrok. Nowe reflektory to także większa oszczędność. Diody LED emitują światło przy minimalnym stopniu zużycia energii, np. światła mijania zużywają tylko 20 watów.

Niezależnie od tego, czy jedziecie szybciej, czy wolniej, a podróż trwa długo lub krótko, pewne jest, że ma być radosna. I na tym właśnie skupiają

przyszłość czas na SEATA 600, a w latach 70. uruchomiono Centrum Techniczne w Martorell. Lata 80. to rozstanie z Fiatem i początek współpracy z Volkswagenem, która zacieśniła się w latach 90. Jako pierwszy pod skrzydłami zupełnie nowej organizacji na drogi wyjechał Toledo, zbudowany na płycie podłogowej Golfa. Podobnie jak Fiat zmotoryzował Włochy, SEAT sprowadził motoryzacyjną rewolucję do Hiszpanii. Wielkim sukcesem okazał się być model



## A jak się to wszystko zaczęło?

Lata 50. to czas fabryki Zona Franca w Barcelonie, która zaczęła działalność od produkcji stworzonego na licencji Fiata modelu 1400, potem

SEAT 600, konstrukcyjnie pokrewny dobrze nam znanemu Fiatowi 126p. Do roku 1973 powstało ponad 800 000 egzemplarzy małego SEAT-a, który zmotoryzował Hiszpanię. Podobnie jak w naszym „Maluchu”, dwudrzwiowa wersja miała umieszczony z tyłu silnik o pojemności nieco





ponad 600 cm<sup>3</sup>.

Druga połowa lat 60. to rozkwit firmy i początki eksportu aut za granicę. Pierwsze egzemplarze trafiły do Kolumbii. Produkcja SEAT-a przekroczyła już milion aut. Dwumilionowy samochód opuścił taśmę w latach 70.

W latach 80. SEAT zaczyna swoją wieloletnią współpracę z Volkswagenem. Wspólnie z Porsche buduje nowe silniki. To także czas uruchomienia produkcji największego hitu w historii marki – modelu Ibiza. Powstaje też dział SEAT Sport tworzący sportowe wersje modeli tej marki, oznaczane dodatkową nazwą Cupra, a na trasach największych rajdów na świecie pojawia się SEAT Cordoba WRC. Lata 90. przynoszą otwarcie najnowocześniejszej w Europie, potężnej fabryki samochodów w Martorell.

W roku 2000 powstaje koncepcyjny model Salsa – zapowiedź zupełnie nowej i spójnej stylistycznie linii modelowej SEAT-a. W 2003 r. na Salonie Samochodowym we Frankfurcie debiutuje Altea. W ślad za nią powstają nowe modele: Toledo, Leon, Altea XL i Freetrack. SEAT staje się marką samochodów o sportowym charakterze. Następnie do gamy dołącza nowy SEAT Leon. Do roku 2006 pojawia się kilka nowych modeli: Leon FR, Leon Cupra i Altea XL. Wkrótce zaczną działać nowe Centrum Projektowe w Martorell. Odbijają się premiery Ibizy, Ibizy SC CUPRY oraz Ibizy Ecomotive. Nowy SEAT Ibiza zdoby-

wa 5 gwiazdek w testach Euro NCAP, co czyni go jednym z najbezpieczniejszych samochodów na rynku. SEAT prezentuje też na salonie w Paryżu Exeo, pierwszą limuzynę w segmencie B. Kultowym modelem stanie się pokazana w 2009 r. sportowa Ibiza Bocanegra. Druga dekada XXI w. przynosi ważną premierę – małego, miejskiego SEAT-a Mii. Potem odbywa się prezentacja koncepcyjnego, bezemisyjnego SEAT-a IBE. Pojawiają się nowe, świeższe wersje Toledo i Leona. Hiszpanie nie zapominają o mocnych samochodach. W 2013 r. możemy podziwiać już nową Ibizę Cupra. Rok później światu ukazuje się najmocniejszy w historii marki samochód, Leon Cupra z potężnym silnikiem pod maską.

Ostatnie trzy lata to kolejny, wielki zwrot. Na Salonie Samochodowym w Genewie możemy po-



dziwiać koncepcyjny model 20V20. Nietypowy jak na SEAT-a, bo z nadwoziem typu SUV. Kluczem do zagadki jest pokazany rok później SEAT Ateca. Rozpoczyna się największa w historii SEAT-a ofensywa modelowa. We wrześniu 2017 r. na Salonie Samochodowym we Frankfurcie prezentowany jest nowy SEAT Arona, pierwszy w historii SEAT-a kompaktowy crossover segmentu A0 z bagażnikiem o pojemności 400 litrów.

Wraz z autem debiutuje również Alexa, pierwszy w Europie interaktywny asystent głosowy, opracowany we współpracy z firmą Amazon. Prowadząc prostą rozmowę, Alexa umożliwia kierowcy znalezienie miejsca docelowego, parkingu, centrum handlowego czy restauracji. We Frankfurcie pada kolejny rekord. Nowy SEAT Leon Cupra R to najsilniejszy w historii samochód hiszpańskiej marki – pod maską silnik o mocy 310 KM. W ramach limitowanej serii powstało tylko 799 sztuk tego auta.

## Korzyści dla biznesu

Marka, dla której najważniejsze są: porywająca stylistyka i wyprzedzające swój czas innowacyjne rozwiązania, intensywnie działa również

na polu najnowszych osiągnięć w zakresie finansowania. W ofercie są najnowocześniejsze formy leasingu, wkrótce oferta finansowania samochodów SEAT-a wzbogaci się o ofertę długoterminowego wynajmu dla małych przedsiębiorstw.

Wybór tych samochodów dla biznesu oznacza profesjonalny wizerunek i niezawodność, którą otrzymujemy w standardzie. Niezależnie, czy jesteśmy przedstawicielami grupy zawodowej, właścicielami małej lub średniej firmy, czy klientem korporacyjnym, w każdym z wymienionych przypadków możemy liczyć na ofertę dopasowaną do naszych potrzeb.

Do świata SEAT-a można wejść także ze sporą zniżką. Przysługują one przedstawicielom wielu grup zawodowych. Wybierając SEAT-a, zyskujemy nie tylko przyciągającą wzrok stylistykę, ale również niskie koszty eksploatacji i najnowocześniejsze rozwiązania techniczne, zapewniające bezpieczeństwo i komfort jazdy.

Lista korzyści jest długa, bo SEAT to dziś udane połączenie niemieckiej niezawodności i technologii z kompleksowością usług serwisowych i atrakcyjnym, bardzo niskim Całkowitym Kosztem Posiadania (TCO). Nie powinno zatem dziwić, że SEAT-y zyskują tak wysokie oceny użytkowników.



# GAMA MODELOWA SEATA: AUTA DLA KAŻDEGO BIZNESU

Hiszpańska marka może się pochwalić szeroką gamą aż siedmiu modeli, występujących w licznych wersjach wyposażenia i konfiguracjach. Dzięki temu, niezależnie od tego, czy szukamy zwinnego i oszczędnego auta do miasta, praktycznego kombi na długie trasy albo modelu o możliwie jak największych możliwościach przewozowych do transportu osób i bagażu, możemy liczyć na propozycje SEAT-a. Współczesną i zarazem najnowszą generację tych aut zapoczątkował nowy model Leona. Niedawno do gamy modeli dołączył pierwszy w historii marki kompaktowy SUV Ateca. Najnowszą propozycją jest miejski crossover Arona. Wkrótce ma do nich dołączyć duży SUV.



Chociaż SEAT to szeroka oferta modeli – od małych aut miejskich, przez kompaktowe hatchbacki i kombi, aż po dużego osobowego vana i SUV-y, wszystkie łączy jeden wspólny mianownik: technologia, którą możemy się cieszyć nawet w małym modelu Mii. Należąca od ponad 30 lat do Grupy Volkswagen hiszpańska marka odpowiada w tej grupie za emocje, wrażenia estetyczne i sportowe doznania z jazdy. W bogatym portfolio niemieckiego koncernu dokonano bowiem podziału według charakterystyki aut. Na prowadzenie pod względem emocji wysunął się właśnie SEAT. Na mariażu z potężnym światowym koncernem hiszpański producent zyskał dostęp do najnowszych technologii. Z kolei wkładem hiszpańskich inżynierów i stylistów są osiągi i dusza tych aut.

Słuszność tej koncepcji zdają się potwierdzać wyniki sprzedaży, które globalnie wzrosły ostatnio o ponad 2,5 proc. W ubiegłym roku padł rekord sprzedaży, nabywców znalazło ponad 400 000 aut. Niedawno do składającej się z sześciu modeli rodziny dołączyła nowicjuszka, miejska Arona z podwyższonym zawieszeniem. Już wkrótce w ofercie ma się pojawić większy SUV, który dopełni gamę reprezentowaną obecnie przez Aronę i kompaktową Atecę.

Pomimo, że 67-letni dziś SEAT jest stosunkowo młodą marką samochodową, pierwsze sukcesy w sporcie samochodowym zaliczył całkiem szybko, bo już w latach 70. Od tamtej pory hiszpańscy inżynierowie zdobyli ogromne doświadczenie zarówno na torach wyścigowych, jak i trasach rajdów. Bezpośrednim spadkobiercą tych doświadczeń jest sportowy Leon Cupra z 300-konnym silnikiem o imponujących osiągnięciach. Czas poznać najważniejsze, współczesne modele tej marki, a przy okazji ich charakterystykę, najważniejsze elementy wyposażenia, dostępne silniki, finansowanie i ceny.

## SEAT Mii

Jednym zdaniem? Idealne rozwiązanie do miasta. W takich warunkach daje się poznać jako auto zwinne i ekonomiczne, którym łatwo wszę-

dzie zaparkować. Dobrze się prowadzi i zapewnia bardzo przyzwoity komfort jazdy. Pomimo niewielkich wymiarów zewnętrznych, może się pochwalić bardzo przestronnym i wygodnym wnętrzem oraz ustawnym, choć niedużym bagażnikiem o pojemności 251 l. Średnie spalanie to według producenta 4,4 l/100 km.

Samochód zaprojektowany z wykorzystaniem wielu sprytnych rozwiązań i jak przystało na SEAT-a – z całą pewnością również stylowy. Najciekawszą odmianą na rynku jest Mii COSMO, który powstał z myślą o kobietach-kierowcach. Mii by Cosmopolitan otrzymał wyposażenie, którego domagały się czytelniczki znanego na całym świecie magazynu. Auto jest dostępne w kolorach Violetto i Candy White, ma dwukolorowe obręcze kół i liczne elementy dekoracyjne, jak fioletowe dodatki we wnętrzu. W wyposażeniu jest mały odkurzacz, zestaw do robienia selfie i bezprzewodowa ładowarka do telefonu oraz dodatkowe lustro, które można zamontować na kierownicy i wykonać z jego pomocą makijaż.



Mii jest dostępny w pięciu wersjach wyposażenia: Style, Chic, Sport, Mii by Cosmopolitan oraz FR-Line, z jednym 1-litrowym silnikiem o mocy 75 KM. Wersja FR-Line otrzymała sportową stylizację. Ma czarną tapicerkę z czerwonymi przszyciami, dekoracyjne naklejki, 16-calowe felgi i szare osłony lusterek.

Cennik Mii startuje z poziomu 43 700 zł. Za dopłatą możemy wybrać wersję ze zautomatyzowaną, pięciostopniową skrzynią biegów. Cena wersji

Mii Cosmopolitan to 55 923 zł. Decydując się na finansowanie SEAT Leasing / Moc Niskich Rat zapłacimy 632 zł netto miesięcznie.

Wysokość raty w finansowaniu SEAT Leasing / Moc Niskich Rat dla wszystkich prezentowanych poniżej modeli SEAT-a policzyliśmy według tych samych założeń: 20 proc. opłaty wstępnej, 36-miesięcznego okresu finansowania oraz limitu rocznego przebiegu do 20 tys. km. Na końcu umowy w tym produkcie do wyboru mamy zwrot lub wykup auta.

## SEAT Ibiza

Ten model to już klasa gatunku wprost ze słonecznej Barcelony. Stylowy samochód, równie dobry do miasta jak Mii. Opcjonalnie może być wyposażony w wysokiej jakości nagłośnienie BeatsAudio. To jeden z największych sprzedawczych hitów SEAT-a. Obecnie można sięgnąć po model V generacji, zbudowany na płycie podłogowej MQB A0, dzięki której zyskał większy bagażnik o pojemności 355 litrów, a zatem jeden z większych w swojej klasie. Samochód jest przestronny i większy od poprzedniego modelu – rozstaw osi o 95 mm, szerokość wzrosła o 87 mm, a rozstaw kół o 60 mm z przodu i 48 mm z tyłu.



W wyposażeniu, jak przystało na SEAT-a – nowoczesne multimedia z systemami Android Auto i Apple CarPlay, pozwalające wyświetlić ekran ze smartfona. Do wyboru jest aż pięć różnych wersji wyposażenia. Odmiana FR ma sportowe zderzaki, duże obręcze kół i czerwone dodatki. Wersja Xcellence jest najlepiej wyposażoną odmianą Ibiza. Na długiej liście znalazły się m.in. specjalny lakier i tapicerka, zmieniona osłona chłodnicy. Pod maską Ibiza może się znaleźć oszczędna, 1-litrowa, trzycylindrowa jednostka benzynowa. Pod maską dwie jednostki: 1.0 MPI o mocy 75 KM za 48 900 zł, 1.0 TSI (95 KM) w cenie od 53 200 zł oraz 1.0 TSI (115 KM) z ceną od 57 500 zł.

Wybierając dla modelu Ibiza 1.0 TSI za 81 093 zł finansowanie w Leasingu Moc Niskich Rat, zapłacimy co miesiąc 660 zł netto.

## SEAT Arona

Oto najnowszy model z podniesionym zawieszeniem w hiszpańskiej rodzinie. Miejski crossover, czyli rozwiązanie łączące w sobie cechy hatchbacka z nadwoziem typu SUV. Prócz czysto użytkowych walorów, oferuje także sportowy styl. To wynik żelaznej konsekwencji z jaką w Seacie wprowadzana jest cała gama modeli aut z podwyższonym zawieszeniem. Pierwsza



była kompaktowa Ateca. Wiele wskazuje na to, że Arona powtórzy sukces większego modelu.

Powstała na nowej platformie A0 MQB jako drugie auto w koncernie Volkswagena (pierwszy był SEAT Ibiza). Nadwozie Arony ma 4138 mm długości, jest dłuższe od Ibiza o 79 mm. Arona jest wyższa od Ibiza aż o 99 mm (1543 mm), charakteryzuje się o 15 mm wyższym prześwitem oraz znacznie większą przestrzenią wewnętrzną. Na tle obszernej Ibiza dużo miejsca przybyło nad głowami pasażerów – odpowiednio 37 mm z przodu i 33 mm w drugim rzędzie. Dzięki temu siedzenia zostały zamontowane wyżej, łatwiej wsiąść i wysiąść z auta, kierowca ma lepszą widoczność. Dodatkowe milimetry przekładają się również na bagażnik, który zyskał jedną z największych pojemności w segmencie – aż 400 l.

Arona to samochód dla osób pragnących się wyróżnić. Wraz z nowym modelem w paletce SEAT-a debiutuje nowy kolor lakieru – Eclipse Orange. Nadwozie podzielono kolorystycznie na dwie części. Pierwszą stanowi dach z przednimi słupkami i fragmentem tylnego, które mogą być pomalowane na szaro, czarno, pomarańczowo lub w tym samym odcieniu, co reszta auta. Łącznie mamy do wyboru 68 wersji. Znakiem rozpoznawczym modelu jest litera X, wygrawerowana na słupku za tylnymi drzwiami.

W desce rozdzielczej umieszczono wysokiej rozdzielczości 8-calowy ekran multimedialny, zaopatrzone w funkcje Apple CarPlay, Android Auto oraz Mirror Link. Współpracuje on również z zestawem muzycznym BeatsAudio, składającym się z 6 głośników, 8-kanalowego wzmacniacza o mocy 300 W oraz z subwoofera umieszczo-

nego w bagażniku. W wyposażeniu jest nawet bezprzewodowa ładowarka ze wzmacniaczem sygnału GSM.

Za bezpieczeństwo odpowiada system Front Assist, adaptacyjny tempomat, układ wykrywający pojazdy w martwym polu i asystent zmęczenia.

Pod maską turbodoładowane silniki z funkcją start/stop. Benzynowa 3-cylindrowa 1.0 TSI o mocy 95 lub 115 KM oraz 4-cylindrowa 1.5 TSI o mocy 140 KM. Do tego dwie jednostki 1.6 TDI o mocy 95 i 115 KM. Pierwsza połączona z manualną 5-biegową przekładnią lub 7-stopniową DSG, druga z 6-biegową skrzynią.



Arona występuje w czterech wersjach wyposażenia: Reference, Style, FR i Xcellence. Odmiana FR ma adaptacyjne zawieszenie i możliwość wyboru jednego z czterech profili jazdy (normalny, sportowy, eko i indywidualny). Xcellence stawia z kolei na styl i komfort jazdy. Cennik nowego SEAT-a zaczyna się od 63 500 zł za wersję z silnikiem 1.0 TSI o mocy 95 KM. Odmiana o mocy 115 KM kosztuje 69 200 zł, a ten sam litrowy silnik ze skrzynią DSG wyceniono na 75 600 zł.

## SEAT Toledo

Tu mamy do czynienia z idealnym kompromisem pomiędzy ceną i pojemnością wnętrza. Samochód – jak przystało na SEAT-a – stylowy, oferujący wysoki komfort podróżowania oraz





ogromną przestrzeń w stosunkowo niewielkim nadwoziu. Hiszpański liftback został całkiem niedawno odświeżony. Otrzymał przy tej okazji bogate wyposażenie, m. in. reflektory w technologii LED oraz nowy system multimedialny z ekranem dotykowym i łączem Bluetooth. Głównym wyróżnikiem tego modelu jest przepastny bagażnik o pojemności aż 550 litrów. Pod maską jednostki TSI i TDI o mocach od 90 do 115 KM i pojemnościach od 1.2 do 1.6 litra. Niektóre z nich można łączyć z szybką, dwusprzęgłową skrzynią DSG.

Na liście dodatkowego wyposażenia znajdziemy pakiet Connect z nawigacją i najnowszym systemem multimedialnym. Jeden z pakietów wyposażenia, uatrakcyjniającego stylistykę nadwozia, obejmuje 16-calowe obręcze kół z limitowanej serii, a także dekoracyjne dodatki w środku i na zewnątrz oraz specjalne wzory tapicerki. Przestrzeń we wnętrzu to między innymi zasługa dużego rozstawu osi, ponad 2,6 m.

Do wyboru mamy 5 wersji wyposażenia: Entry, Reference, Style, Style Advanced i FR-Line oraz cztery silniki: 1.2 TSI (90 KM) za 50 900 zł, 1.2 TSI (110 KM) za 62 900 zł oraz 1.4 TSI (125 KM) za 77 600 zł i 1.6 TDI (115 KM) za 71 500 zł.

## SEAT Leon

Tego modelu nikomu nie trzeba przedstawiać. Esencja Barcelony i śródziemnomorski, wyrazisty design, połączony z najnowszymi technologiami. Flotowy bestseller hiszpańskiej marki niedawno przeszedł facelifting. Będący częstym widokiem na naszych drogach kompaktowy SEAT doczekał się już III generacji. Otrzymał nowe światła, zderzaki i wyposażenie. Ciekawostką jest – dostępna tylko w Polsce – wersja Copa, wyposażona fabrycznie w najchętniej wybierane przez kierowców dodatki.

Jak w każdym współczesnym Seacie, również i w tym modelu mocny nacisk położono na multimedia, np. możliwość wyświetlania na głównym ekranie obrazu ze smartfona. Nie mogło zabraknąć też najnowszych systemów bezpieczeństwa, jak aktywny tempomat z funkcją automatycznego awaryjnego hamowania i autonomicznej jazdy w korkach. Najpopularniejszy model SEAT-a występuje w 6 wersjach wyposażenia: Reference, Copa, Style, Xcellence, FR i FR Black.

Pod maską silniki o mocach od 85 do aż 300 KM (wersja Cupra) z napędem na przednie lub



wszystkie koła. Jednostki napędowe mogą współpracować z przekładniami mechanicznymi lub szybkimi, dwusprzęgłowymi skrzyniami DSG. Do wyboru jest aż 10 silników o pojemnościach od 1.0 do 2.0 litra. Podstawowa wersja z jednostką 1.2 TSI o mocy 85 KM kosztuje 59 900 zł. Bogato wyposażona wersja Style z silnikiem 1.2 TSI o mocy 110 KM, systemem Start&Stop i 6-biegową manualną skrzynią to 65 700 zł. Kolejne poziomy to 1.4 TSI o mocy 125/150 KM z ceną od 69 400 zł i 1.8 TSI o mocy 180 KM za 96 600 zł. Gamę diesli otwiera 1.6 TDI o mocy 115 KM, którego cennik zaczyna się od kwoty 78 200 zł. Najmocniejsza propozycja to jednostka 2.0 TDI 150KM, którą możemy nabyć w cenie od 108 800 zł.

Bardzo ciekawie przedstawia się w przypadku tego modelu propozycja finansowania w Leasingu Niskich Rat. Za wersję Leona 1.4 TSI (150 KM) ze skrzynią DSG, wartości 85 500 zł brutto, będziemy płacić miesięczne raty w wysokości 478 zł netto, przy 48-miesięcznym okresie finansowania, 30-procentowym wkładzie własnym i rocznym limicie przebiegu w wysokości 10 000 km.

## SEAT Leon ST

Model Leon w obecnej generacji jest dostępny także w wersji kombi, oznaczonej jako ST. W tej odmianie auto może się pochwalić ba-

gażnikiem o pojemności 587 l. Po złożeniu tylnej kanapy uzyskujemy przestrzeń 1470 litrów.

SEAT Leon ST ma charakterystyczny styl, łączy elegancję z dynamicznymi liniami. Jego nadwozie w środku zapewnia komfort i przestrzeń, co czyni Leona ST dobrym wyborem dla rodzin i firm.

Nowego Leona ST wyposażono we wszystkie technologie, które potrzebne są w trasie. System bezprzewodowego ładowania, wzmacniacz sygnału telefonicznego i współpraca ze smartfonami z wykorzystaniem technologii Full Link czy wspomaganie parkowania przydadzą się w wielu sytuacjach. W wyposażeniu mogą się także znaleźć: system bezkluczykowego dostępu i uruchamiania samochodu KESSY, a także czujniki parkowania z przodu i z tyłu z optycznym systemem parkowania.

Leona ST wyposażono również w funkcje rozpoznawania zmęczenia kierowcy i aktywny tempomat z asystentem jazdy w korku. Jest również asystent świateł drogowych i system rozpoznawania znaków drogowych.

Propozycja finansowania Leasingu Niskich Rat w przypadku SEAT-a Leona 2.0 ST (kombi) z silnikiem TDI i skrzynią DSG, wartego 112 300 zł, to 596 zł netto miesięcznie, przy 48-miesięcznym okresie finansowania, 30-procentowym wkładzie własnym i rocznym limicie przebiegu w wysokości 10 000 km.

## SEAT Leon X-perience

Pojemne kombi z napędem na wszystkie koła? Proszę bardzo, to właśnie jest SEAT Leon X-perience. Wyposażono go w napęd na cztery koła 4Drive i funkcję Drive Profile, pozwalającą zmienić tryby jazdy. Dodatkową zachętą do wybrania tego modelu jest bardzo bogate wyposażenie. Wybierać można spośród czterech mocnych wersji silnikowych: 1.4 TSI (125 KM) w cenie od 92 800 zł, 1.8 TSI (180 KM) za 124 400 zł, a także spośród najmocniejszych jednostek diesla TDI o pojemności 2.0 litra i mocy 150 KM w cenie 137 000 zł.

## SEAT Leon CUPRA

Nazwa modelu jest skrótem od słów „Cup” i „Racing”. Ten model wywodzi się wprost ze sportowych doświadczeń SEAT-a. Postawiono w nim przede wszystkim na osiągi i radość z jazdy. Efektem jest najszybszy samochód w gamie hiszpańskiej marki, który do pierwszej setki rozpędza się w ciągu 4,8 s.

Trudno pomylić go z jakimkolwiek innym modelem SEAT-a. Z przodu znajdziemy dodatkowe wloty powietrza. Z tyłu końcówki sportowego układu wydechowego. Łatwo go rozpoznać także po pakiecie aerodynamicznym i wielkich, sportowych kołach. W środku kubałkowe, głę-



boko wyprofilowane fotele. W układzie przeniesienia napędu mechaniczna szpera o ograniczonym poślizgu.

To, co najważniejsze, jest oczywiście pod maską, 2-litrowy silnik TSI, z którego wyciśnięto aż 300 KM, łączony ze skrzynią mechaniczną lub dwusprzęgłową DSG. Dostępna jest również wersja z dołączanym napędem na cztery koła 4Drive, sprzęgłem Haldex, elektroniczną szperą XDS+ i przekładnią DSG, przyspiesza do setki w 4,9 s. Taką konfigurację znajdziemy jednak tylko i wyłącznie w połączeniu z nadwoziem typu kombi, czyli ST.

SEAT Leon Cupra występuje w trzy- i pięciodrzwiowej wersji nadwozia, a także jako wspomniane wcześniej kombi oraz jednej wersji wyposażenia. Cennik startuje z poziomu 128 400 zł. Niewielka jak na liczbę koni, które kupujemy za te pieniądze, jest miesięczna rata w Leasingu Niskich Rat. Za doposażone auto w wersji za 129 900 zł będziemy co miesiąc płacić 1056 zł netto.

## SEAT Ateca

To pierwszy SUV w historii hiszpańskiej marki, a także najnowsze technologie i dynamiczne układy napędowe. Jak przystało na samochód z podwyższonym zawieszeniem, sprawdza się dobrze nie tylko w miastach i na pozamiejskich trasach, ale też w lekkim terenie, co przekłada się na dużą uniwersalność.

W wyposażeniu dołączany napęd na cztery koła 4Drive, szybka dwusprzęgłowa skrzynia DSG oraz mocne silniki. Najoszczędniejsze to oczywiście 1.6 TDI. Najmocniejsza zaś jest benzynowa jednostka 2.0 TSI (190 KM). Wyposażenie jest przebogate. Mogą się w nim znaleźć między innymi zmienne tryby jazdy, ułatwiające jazdę w każdych warunkach, a w szczególności w trudnym terenie oraz po śniegu. Na pokładzie może być także aktywny tempomat z funkcją automatycznego awaryjnego hamowania oraz system utrzymywania samochodu na pasie ruchu.

Pierwszy w historii SUV SEAT-a występuje w czterech wersjach wyposażenia: Reference, Style, Xcellence i FR z sześcioma silnikami. Odmiana FR ma sportowy charakter i czarne dodatki, 18-calowe obręcze kół oraz bogaty zestaw pokładowej elektroniki.

Pod maską może się znaleźć podstawowy silnik 1.0 TSI (115 KM) za 79 900 zł. Kolejny stopień wtajemniczenia to 1.4 TSI (150 KM) za 98 900 zł. Następny – silnik 2.0 TSI (190 KM) za 134 300 zł. Na koniec gama diesli: 1.6 TDI (115 KM) za 88 200 zł, 2.0 TDI (150 KM) za 120 200 zł oraz 2.0 TDI (190 KM) za 150 000 zł. Co ciekawe, choć jest to model mocno spokrewniony technicznie z Volkswagenem Tiguanem, w podstawowej wersji jest od niego o ok. 20 000 zł tańszy. To wynik zastosowania w Atece 3-cylindrowej jednostki 1.0 TSI.

Zobaczmy jeszcze ofertę leasingową. Ateca w wersji 1.4 TSI Xcellence, wartości 122 726 zł, wygeneruje miesięczną ratę w wysokości 998 zł netto. Siegając po znacznie droższą odmianę Ateca 2.0 TDI 4DRIVE DSG za 193 934 zł, będziemy co miesiąc płacić 1577 zł netto.

## SEAT Alhambra

Ostatni, największy i najbardziej pakowny model w gamie SEAT-a, zapewnia w swoim wnętrzu ogromną przestrzeń i wyjątkowy komfort podróży. Po ostatnich zmianach na jego pokładzie znalazły się również najnowsze technologie. Model wprowadzono na rynek w 1996 r., obecny model pojawił się na nim w roku 2010, a ostatnio przechodził gruntowny lifting.

Topowa odmiana zachwyca możliwością wygodnego przewiezienia aż siedmiu pasażerów i niezliczoną liczbą przeróżnej wielkości schowków. To nie tylko dobry samochód dla dużej rodziny, ale też świetne narzędzie dla biznesu, w którym zajmujemy się przewozem osób, m.in. firm taksówkowych i hoteli. Ciekawostką są – rozwiązane podobnie jak w samochodach marki Volvo – zintegrowane z siedzeniami

w drugim rzędzie rozkładane foteliki dla dzieci. Wystarczy jeden ruch ręki, by zamienić tylny fotel w miejsce dla dziecka z podwyższonymi i dostosowanymi do wzrostu ochronnymi zagłówkami.

Komfort wsiadania i wysiadania zapewnią elektrycznie przesuwane boczne drzwi. Elektrycznie sterowana jest również pokrywa bagażnika. Oczywiście są to dodatkowe opcje.

Na liście dodatkowego wyposażenia nie zabrakło tak luksusowych dodatków, jak adaptacyjne zawieszenie DCC z amortyzatorami o regulowanej charakterystyce tłumienia czy multimedialny kombajn z 6,5-calowym dotykowym ekranem, łącznością Bluetooth i kamerą cofania. Funkcjonalność auta można dodatkowo zwiększyć, zamawiając w salonie bagażniki dachowe lub boks.

Dostępne są cztery wersje wyposażenia: Reference, Style, Style Advance i usportowiona FR-Line. Pod maską do wyboru jeden z czterech silników: 1.4 TSI (150 KM) za 106 600 zł lub 2.0 TSI (220 KM) za 158 000 zł. Alternatywą są dwie jed-



nostki dieslowskie: 2.0 TDI (150 KM) za 117 100 zł lub mocniejsza 2.0 TDI (184 KM) za 163 300 zł.

Oferta leasingowa w finansowaniu z wykorzystaniem niskich rat na model Alhambry w wersji z silnikiem 2.0 TDI CR, skrzynią DSG i napędem na wszystkie koła 4DRIVE, wartości 186 151 zł, to miesięczne raty w wysokości 1513 zł netto.



# RYNEK MŚP: SEAT DLA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM

Czego potrzeba małym i średnim firmom? Przede wszystkim mobilności. Musi to jednak być mobilność na warunkach umożliwiających sprawne funkcjonowanie, nieobciążająca budżetu i gwarantująca ochronę przed zbyt wysokimi podatkami. Samochód nie może być źródłem kłopotów, stąd potrzeba korzystania z odpowiednich produktów serwisowych. Zobaczmy, czym kieruje się klient z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, kupując auto dla swojej firmy. Dla niego ważne są zarówno aspekty finansowe, jak i odpowiednia oferta serwisu.



Podobnie jak cały rynek, zmienia się również podejście do korzystania z samochodów u małych i średnich przedsiębiorców. – Coraz bardziej liczy się mobilność, a nie posiadanie – wyjaśnia Wojciech Drzewiecki, prezes Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego SAMAR. Stąd coraz większa popularność takich produktów finansowych, jak Leasing Moc Niskich Rat czy Leasing Moc Niskich Kosztów.

Od początku roku do małych i średnich przedsiębiorstw trafiło 1376 samochodów SEAT-a. Najpopularniejszym modelem jest wśród nich Leon z liczbą 731 egzemplarzy. Na drugim miejscu Ibiza, 260 samochodów. Miejsce trzecie należy do pierwszego w historii SUV-a hiszpańskiej marki, modelu Ateca. Do sektora MŚP trafiły już 182 takie auta. Na dalszych pozycjach kolejno uplasowały się modele Alhambra, Toledo oraz Mii. Podobnych, choć w szczegółach nieco innych wyborów dokonują duzi nabywcy flotowi. Tak samo jak w sektorze MŚP dominują w tym roku modele Leon (2059 sztuk) i Ibiza (1265 samochodów). Miejsce trzecie należy tu do pakownej, 7-miejscowej Alhambry (186 aut). Czwarte zajmuje model Mii z liczbą 146 egzemplarzy, na piątym jest Toledo (126 aut). Łącznie do flot trafiły od początku tego roku 3783 samochody. – Dobrymi wynikami możemy się pochwalić również globalnie.

Polska zajmuje dziś miejsce w pierwszej dziesiątce największych rynków sprzedaży naszej marki na świecie – mówi Jakub Góralczyk, PR Manager SEAT-a.

Jakimi przesłankami kierują się w swoich wyborach przedsiębiorcy z sektora MŚP? Jednoznacznie nie da się tego oczywiście określić, bo potrzeb i oczekiwań jest tak wiele, jak wiele mamy rodzajów działalności. Wszystko zależy od tego, dla kogo jest kupowane auto. Decyzje dotyczące zakupu samochodów dla szefostwa firm są podejmowane na podstawie innych przesłanek niż samochodów dla pracowników. W pierwszym przypadku liczą się wygoda i prestiż, pozycja marki na rynku i jej powszechne postrzeganie. Oczywiście, wszystko to w ramach kwot, które przewidzieli wydać na park swoich pojazdów przedsiębiorcy. – W przypadku aut dla pracowników, np. handlowców, najbardziej liczy się koszt leasingu czy wynajmu, a także koszt bieżącej obsługi i eksploatacji – mówi Wojciech Drzewiecki z SAMAR-u.

Za każdym razem, zależnie od wielkości i profilu działalności firmy, oczekiwania są inne. Z drugiej strony – są także kluczowe punkty wspólne. Sprawy, które liczą się dla każdego przedsiębiorcy. Wśród nich możemy wymienić gwarancje,

obsługę serwisową i odpowiednie narzędzia finansowania. Postrzeganie marek, w tym niezawodność ich produktów, mają tu istotne znaczenie. Na wybór ma również wpływ sposób wykorzystania auta i dostępność sieci dealerskiej.

## Gwarancja i serwis, na które można liczyć

Obecnie do dyspozycji kierowców aut hiszpańskiej marki jest 35 autoryzowanych serwisów na terenie całego kraju. W roku 2018 mają do nich dołączyć następne placówki, co sprawi, że już wkrótce będziemy mówić o już około 40 autoryzowanych stacjach w Polsce.

Na tym nie koniec. Serwisując samochód w autoryzowanych stacjach SEAT-a, możemy być pew-

Hiszpański producent samochodów doskonale wie, jak ważna jest najwyższa jakość obsługi serwisowej. Dlatego w międzynarodowym konkursie docenia najlepszych serwisantów marki na świecie. Na finałowe starcie do Barcelony, w którym zwyciężyli Polacy, przyjechali przedstawiciele aż 26 państw. Wśród nich doradcy serwisowi, kierownicy serwisów, lakiernicy, technicy samochodowi, doradcy handlowi, specjaliści od sprzedaży flotowej, gwarancji i aut używanych. W konkursie sprawdzana i oceniana była zarówno wiedza, jak i umiejętności praktyczne osób zatrudnionych w sieciach partnerskich SEAT-a. Po dwóch etapach – krajowym i globalnym – producent nagroził zwycięzców. – Najwyższe wyróżnienie dla pracownika z Polski świadczy o szczególnej jakości serwisów w naszej sieci. Dążymy do tego, by ich poziom stale wzrastał, a takie wyróżnienia są dla nas dużą motywacją – dodał Jakub Góralczyk, PR Manager SEAT-a.



ni najwyższej jakości tych działań i to na skalę światową. To właśnie Polak, Krzysztof Funkowicz, sięgnął po pierwsze miejsce, zdobywając tytuł najlepszego pracownika obsługi posprzedażnej na świecie w konkursie Top SEAT People. Trzecie miejsce wśród doradców serwisowych również należy do naszego rodaka, Sebastiana Chojckiego. Dwóch z czterech polskich reprezentantów, którzy doszli do finału w konkursie, pracuje w łódzkim serwisie SEAT Bednarek.

Samochód w firmie jest narzędziem pracy, które powinno być niezawodne. O to, że tak będzie z finansowanym w leasingu nowym samochodem hiszpańskiej marki, możemy być spokojni dzięki aż czteroletniej gwarancji. Darmowe naprawy są gwarantowane do osiągnięcia przebiegu 120 000 km, zaś pierwsze 2 lata tej usługi nie mają limitu przebiegu. Naprawy prowadzone są wyłącznie z wykorzystaniem oryginalnych części zamiennych. Obowiązują uproszczone proce-

dury, wystarczy skontaktować się z wybranym punktem serwisowym SEAT-a i zabrać ze sobą kartę gwarancyjną. To także pewność wysokiej ceny odsprzedaży auta w okresie gwarancji, ponieważ jest ona przypisana do samochodu.

## Przedsiębiorcy kupują mobilność

W trakcie eksploatacji nikt nie chce niespodzianek. Samochód firmowy powinien przez cały czas być sprawny i dostępny w każdej chwili. Dlatego serwisy marki SEAT na terenie całego kraju oferują kompleksowe przeglądy, których uzupełnieniem są Pakiety Serwisowe SEAT-a, przysługujące – zależnie od przebiegu – nawet przez cztery pierwsze lata użytkowania pojazdu.

Zawsze jednak na drodze mogą się zdarzyć nieprzewidziane sytuacje. Dlatego przez całą dobę i wszystkie dni w roku można liczyć na rozbudowane assistance – SEAT Service Mobility. Przysługuje ono automatycznie przy zakupie nowego samochodu marki SEAT przez 2 lata od daty zakupu w sieci dealerskiej na terenie Polski. Zapewnia ono kompletny zakres usług pomocy drogowej w każdym kraju Unii Europejskiej i krajach sąsiednich. W razie awarii, wypadku, zgubienia kluczyków, przebicia opony, kradzieży auta, kłopotów z akumulatorem lub innych niedogodności wystarczy połączyć się z Centrum Assistance.

Program flotowy w Seacie to preferencyjne warunki zakupu pojazdów, ale też obsługa posprzedażna SEAT FOR BUSINESS / SERVICE. Można do niego dołączyć bezpłatnie z istniejącą już bądź nową flotą. Kupując auto dla firmy, możemy liczyć także na Serwisowy Program Flotowy, czyli wsparcie w zakresie serwisu i napraw, wymiany części oraz likwidacji szkód w okresie gwarancyjnym i pogwarancyjnym. To kompleksowa obsługa z kontrolą historii napraw, bezgotówkowymi rozliczeniami, a także 10-procentowy rabat flotowy na robociznę, części i olej, materiały eksploatacyjne i akcesoria. Otrzymujemy miesięczne faktury zbiorcze z odroczonym terminem płat-

ności, samochody zastępcze po preferencyjnych stawkach oraz stałą opiekę flotowego doradcy serwisu u dealera, a także dodatkowego opiekuna z Volkswagen Leasing Polska.

Uzupełnieniem tej oferty są pakiety serwisowe SEAT-a, obejmujące obowiązkowe przeglądy w Autoryzowanych Stacjach Obsługi oraz materiały ulegające zużyciu podczas eksploatacji samochodu. Mamy możliwość opłacania ich jednorazowo lub w niskich ratach – od 58 zł miesięcznie. Możemy wybrać ochronę z limitem przebiegu do 60, 90 lub 120 tys. km. Pakiet serwisowy można wybrać nie tylko w momencie zakupu auta, ale też przedłużyć go o dodatkowy zakres kilometrów, co korzystnie wpłynie na późniejszą cenę odsprzedaży.

Kupując auta w Seacie, mali i średni przedsiębiorcy – podobnie jak duże firmy – mogą liczyć na niezawodność aut, solidny serwis i długi okres gwarancji. Dodatkowo, na rabat na części i materiały eksploatacyjne, a także atrakcyjne ceny aut zastępczych przy planowanych przeglądach i naprawach oraz jednolitą w całej Polsce stawkę roboczogodziny za usługi. Rozliczenia ułatwi zbiorcza miesięczna faktura, wystawiona po bezgotówkowo wykonanej obsłudze.

## Drugi filar? Korzystne finansowanie

Według specjalisty od analiz polskiego rynku samochodowego, Wojciecha Drzewieckiego z SAMAR-u, na rynku MŚP daje się zauważyć nowy trend dotyczący wykorzystania narzędzi finansowych. Coraz częściej także mali przedsiębiorcy decydują się na nowoczesne formy finansowania, jak leasing z niską ratą lub długoterminowy wynajem. To wynik coraz bardziej liberalnej polityki koncernów samochodowych, mającej zachęcić takie właśnie firmy do korzystania z najnowocześniejszych oraz de facto, najbardziej opłacalnych dla nich rozwiązań.

Nie inaczej jest w przypadku SEAT-a, którego flagowe produkty to wspomniany na wstępie





Leasing Moc Niskich Rat i Leasing Moc Niskich Kosztów. – Klient płaci jedynie za użytkowanie samochodu, nie kupując go. Sam decyduje o tym, czy wykupić auto lub zmienić je na nowe nawet co dwa lata i może się przy tym cieszyć atrakcyjną miesięczną ratą – wyjaśnia Jakub Jarmoliński, kierownik sprzedaży flotowej SEAT FOR BUSINESS.

Możliwość korzystania z najnowocześniejszych i najtańszych produktów służących finansowaniu samochodów przestała być wyłączną domeną największych podmiotów na rynku. Dziś z preferencyjnej oferty finansowania z niskimi miesięcznymi kosztami mogą korzystać również mali i średni przedsiębiorcy. To dobre rozwiązanie – także dla firm poszukujących kosztów, ponieważ wysokość rat możemy regulować, zmieniając okres trwania umowy oraz wysokość kwoty wkładu własnego.

Z drugiej strony, możliwość niewpłacania na początku umowy jakichkolwiek pieniędzy pozwala przedsiębiorcom zainwestować te środki w inne, potrzebne w danym momencie działania. Ten ostatni możemy w wielu przypadkach uznać

za najważniejszy z czynników przekonujących przedsiębiorców do wyboru takich form finansowania. Podstawa to mieć mobilność oraz środki na dalszy dynamiczny rozwój z wykorzystaniem nowych samochodów objętych gwarancją, a zatem pozbawionych ryzyka pojawienia się dodatkowych i nieprzewidzianych kosztów.

W przypadku produktów finansowych SEAT-a płacimy jedynie za część wartości samochodu, odpowiadającą rynkowej utracie jego wartości. Reszta zostaje w naszej kieszeni, miesięczne raty są niskie i nie obciążają budżetu firmy. Nie musimy też wykupywać pojazdu pod koniec trwania umowy. Możemy za to często wymieniać go na nowy. Co więcej, nie tracimy podatkowych zalet leasingu operacyjnego, pozwalających odliczać raty jako koszty uzyskania przychodu oraz część podatku VAT. Naszym kosztem są również paliwo i wszelkie nakłady na eksploatację auta. Zarówno okres leasingu, opłatę wstępną, jak i ubezpieczenie możemy ustalać elastycznie, dopasowując je do swoich finansowych możliwości i potrzeb. Dla małego i średniego biznesu to po prostu najlepsze dostępne dziś na rynku rozwiązanie.

## SEAT FINANCIAL SERVICES: OFERTA FINANSOWANIA

Duże przedsiębiorstwa i korporacje, a także mikro-, małe i średnie firmy oraz osoby prowadzące działalność gospodarczą – wszyscy mogą skorzystać z ofert leasingu SEAT-a, a każdy znajdzie dla siebie najodpowiedniejszą ofertę. Nie tylko leasing, ale też wynajem i usługi CFM. W ofercie SEAT Financial Services dostępny jest leasing klasyczny i z rynkową wartością końcową, czyli niskimi miesięcznymi ratami.

Produkty i narzędzia finansowania dostarcza Volkswagen Financial Services. W Polsce są to: Volkswagen Bank Polska S.A., Volkswagen Leasing GmbH Sp. z o.o. Oddział w Polsce i Volkswagen Serwis Ubezpieczeniowy Sp. z o.o. O sile jego oferty świadczą statystyki. Finansowanie za pośrednictwem SEAT Financial Services wybiera ponad 30% klientów marki, a leasing stanowi około 52% finansowania. Najpopularniejszą ofer-

tą jest Leasing Moc Niskich Kosztów 101,99%, który stanowi około 30% ofert SEAT Financial Services, a 20% udziału w sprzedaży ma Leasing / Moc Niskich Rat. Przedstawiciele SFS podkreślają, że właśnie produkty z rynkową wartością końcową najbardziej zyskują na popularności. Udział tych form finansowania w zakupach samochodów SEAT-a będzie stale rósł. Do wyboru mamy dwa podstawowe warianty:



**Leasing Moc Niskich Rat**, czyli leasing z wysoką wartością końcową. To prosty sposób na niższe miesięczne raty i możliwość wymiany samochodu na kolejny po zakończeniu umowy. Finansowanie obejmuje jedynie część wartości samochodu odpowiadającą rynkowej utracie jego wartości – zamiast całości auta. Tak zyskujemy niskie miesięczne raty. Produkt przypomina bardziej wynajem niż tradycyjny leasing. Ma zalety obu tych rozwiązań. Nabywca płaci wyłącznie za użytkowanie samochodu, nie kupując go. Jeśli zechce, ma jednak możliwość wykupienia auta na własność. Może wymieniać samochód na nowy, nawet co dwa lata.

To rozwiązanie zarówno dla osób prowadzących jednoosobową działalność, jak i MŚP oraz dużych firm. Korzyścią są stałe miesięczne koszty. Nie musimy inwestować pieniędzy w zakup auta. Opłata wstępna wynosi od 0 do 30% wartości auta, okres finansowania: 36-48 miesięcy. Rata to 1% ceny auta netto. Dodatkowo możemy skorzystać z pakietu ubezpieczeń komunikacyjnych na 1 rok w promocyjnej cenie, mamy możliwość wykupienia ubezpieczenia Bezpieczna Spłata z Ubezpieczeniem Ryzyka Utraty Pracy i Hospitalizacją lub Ubezpieczeniem Wartości Auta. Możemy też liczyć na rozpatrzenie naszego wniosku w 90 minut.

Leasing Moc Niskich Rat umożliwia swobodne użytkowanie auta, zapewniając przy tym większe korzyści niż w klasycznych formach finansowania. To produkt doskonale wpisujący się w potrzeby firm, przygotowany w oparciu o rynkową wartość końcową auta. W efekcie otrzymujemy dużo niższe miesięczne raty niż w klasycznym leasingu. Dzieje się tak, ponieważ w ratach spłacamy jedynie część ceny odpowiadającą spodziewanej utracie wartości samochodu w okresie leasingu. Dzięki niskim miesięcznym ratom możemy zdecydować się na lepiej wyposażony model auta. Pod koniec umowy do wyboru mamy zwrot, wymianę lub wykupienie dotychczas finansowanego samochodu. Zyskujemy możliwość zakupu fabrycznie nowego samochodu z gwarancją. Nowocześniejszego, bardziej ekonomicznego, a przede wszystkim – o wiele bardziej bezpiecznego.

**Leasing Moc Niskich Kosztów 101,99%** to klasyczny leasing operacyjny, który pozwala przedsiębiorcy na elastyczny wybór parametrów, takich jak opłata wstępna, okres leasingu i wartość wykupu. Całkowity koszt leasingu przy najczęściej wybieranych parametrach, czyli 20% opłaty wstępnej, 36 miesięcy i 1% wartości końcowej, to 101,99%. Opłata wstępna może wynieść od 0 do 45% wartości auta. Umowa jest zawierana na okres 24, 36, 48 lub 60 miesięcy. Wartość wykupu to od 1 do 19% wartości samochodu. Opłaty leasingowe stanowią koszt uzyskania przychodu, dając tarczę podatkową. Z tego rozwiązania może skorzystać każda firma. Jest ono dobre dla firm poszukujących kosztów i tych, które nie chcą inwestować w zakup służbowych samochodów. Elastyczna jest również długość okresu leasingowania, wpłata wstępna i wartość wykupu.

To sposób, by mieć środek transportu, a jednocześnie chronić firmowy budżet. Opłata wstępna zaczyna się z poziomu 10%. Suma opłat to 101,99%. Dodatkowo możemy skorzystać z rocznego pakietu ubezpieczeń w promocyjnej cenie, a także ubezpieczyć wartość auta. Dostępne są również dodatkowe produkty, jak ubezpieczenie Bezpieczna Spłata z Ubezpieczeniem Ryzyka Utraty Pracy i Hospitalizacją. Możemy też liczyć na szybką pomoc w załatwieniu formalności związanych z finansowaniem. Wnioski są rozpatrywane w 90 minut.

**Wynajem długoterminowy/Full Service Leasing** to trzecia możliwość, którą proponuje firmom SEAT we współpracy z Volkswagen Leasing GmbH w Polsce. – Do tej pory był oferowany dużym i średniej wielkości podmiotom. Pracujemy nad tym, by udostępnić go teraz najmniejszym firmom – mówi Daniel Trzaskowski, Dyrektor Sprzedaży Flotowej w Volkswagen Financial Services. Kluczową zaletą wynajmu jest przewidywalność kosztów. Jedynie w przypadku tego produktu mamy stuprocentową kontrolę kosztów użytkowania pojazdów, które są stałe.



Dodatkowo musimy płacić jedynie za paliwo. Całą resztę mamy wliczoną w ratę. Stałość kosztów i ogromne możliwości operacyjne, jakimi dysponuje oferujący te produkty Volkswagen Financial Services w Polsce, to gwarancja najlepszej oferty dla przedsiębiorcy. – Wiemy, jak efektywnie zarządzać flotą. Jeżeli klient nie posiada pracownika zajmującego się zarządzaniem flotą lub obowiązki te ciążą na osobie wykonującej również inne zadania, nigdy nie będzie to efektywne. Lepiej przekazać to zadanie w ręce profesjonalistów – dodaje Daniel Trzaskowski.

**Kredyt / Moc Niskich Rat** jest czwartym z dostępnych rozwiązań i działa podobnie jak leasing, ale z wyjątkiem możliwości odliczeń podatkowych. Pozostałe korzyści są bardzo podobne, jak w przypadku produktu leasingowego. Należą do nich m.in.: niskie miesięczne raty, możliwość zawarcia umowy bez wpłaty wkładu własnego oraz możliwość zmiany auta na nowe co 3 lub 4 lata.

**Kredyt / Moc Trzech Zer**, czyli piąta oferta – to klasyczny kredyt ratalny gwarantujący korzystny zakup samochodu. Główną zaletą jest brak oprocentowania dla okresu finansowania do maksimum 60 miesięcy. Nie ma tu również obowiązku wpłaty wkładu własnego. Nie jest też pobierana żadna prowizja bankowa.

**Warunki finansowania**, jak: wkład własny, oprocentowanie, okres spłaty i przebieg w kilometrach zależą od wybranej oferty i indywidualnej decyzji nabywcy auta. W przypadku Leasingu Moc Niskich Rat nie potrzeba wkładu własnego. W kredycie / Moc Niskich Rat oraz w Kredycie Moc Trzech Zer kosztem jest ubezpieczenie komunikacyjne oraz ew. ubezpieczenie RTI lub LIFE. Nie ma za to prowizji bankowej. Ubezpieczenie komunikacyjne oferowane przez Volkswagen Serwis Ubezpieczeniowy jest wymagane dla skorzystania z promocyjnych ofert. Dokumenty, które trzeba dostarczyć, zależą od rodzaju finansowania, klienta i źródeł jego do-





chodów, wybranych parametrów finansowania, a co za tym idzie – standardowej bądź uproszczonej ścieżki analizy zdolności finansowych. Ponadto nabywcy kredytowi zobowiązani są do wykupienia ubezpieczenia na życie LIFE UP.

**Dostępność** – wiele tych produktów i usług było do niedawna osiągalnych tylko dla dużych klientów. Dziś mogą z nich korzystać także mikrofirmy oraz klienci indywidualni. To produkty z rynkową wartością końcową, czyli Leasing / Moc Niskich Rat i Kredyt / Moc Niskich Rat. Jeszcze kilka lat temu leasing operacyjny z rynkową wartością końcową, którego sens stanowi systematyczne zmienianie samochodu na nowy po kilku latach, wykorzystywany był głównie przez duże firmy. Podobnie z pakietami serwisowymi, które działają na zasadzie zbliżonej do usług serwisowych oferowanych flotom samochodowym.

**Zniżkowa oferta dla grup zawodowych** – marka SEAT przyznaje rabaty na zakup aut wybranym grupom zawodowym. Lista tych profesji jest szeroka, a klienci mogą uzyskać nawet do 6% dodatkowej zniżki – w zależności od wybranego modelu.

Najczęściej ze zniżek w Seacie korzystają nauczyciele, lekarze i prawnicy. Jednakże grup zawodowych, mogących skorzystać ze specjalnych zniżek przy zakupie samochodów hiszpańskiej marki, jest znacznie więcej. Uprawnieni do korzystania ze specjalnych rabatów to: duchowieństwo, rolnicy, taksówkarze z licencją i korporacje taksówkowe, a także kurierzy – firmy transportowe lub indywidualni przewoźnicy posiadający umowę o świadczenie usług kurierskich. Zniżkami objęci są również architekci, dziennikarze, górnicy, marynarze, piloci, pracownicy służb mundurowych, emeryci i renciści, osoby niepełnosprawne oraz ich opiekunowie, pracownicy korpusu dyplomatycznego, lekarze, stomatolodzy, farmaceuci, nauczyciele, sędziowie, prokuratorzy, notariusze, radcy prawni, adwokaci, asesory, referendarze sądowi oraz aplikanci aplikacji sądowej, prokuratorskiej, notarialnej, radcowskiej i adwokackiej, posługujący się legitymacją służbową prawnika.

## LEASING I WYNAJEM: PODATKOWE I UŻYTKOWE KORZYŚCI

Gdy kupujemy dziś auto do naszej firmy, nie musimy już ponosić wysokich kosztów i angażować znacznych środków, które niepotrzebnie obciążałyby prowadzoną przez nas działalność. Wszystko za sprawą nowoczesnych narzędzi finansowania, jak SEAT Leasing Moc Niskich Rat i SEAT Leasing Niskich Kosztów. Korzyści to w tym przypadku coś więcej niż możliwość odliczenia rat i kosztów eksploatacji.

Produkty zewnętrznego finansowania nie wymagają dużego zaangażowania finansowego ze strony firmy, a tym samym pozytywnie wpływają na płynność finansową przedsiębiorcy. Leasing to połowiczny outsourcing, zaś wynajem

długoterminowy to czysty outsourcing pojazdów, łącznie z częścią dotyczącą administracji i zarządzania. Dodatkowym aspektem jest przewidywalność i projekcja kosztów. Innymi słowy, nic przedsiębiorcy nie powinno zaskoczyć.



## Finansowe korzyści

– Zaletą naszych produktów jest to, że klient płaci jedynie za użytkowanie samochodu, nie kupując go i sam decyduje o tym, czy wykupić auto, czy zmienić je na nowe, ciesząc się wyjątkowo atrakcyjną miesięczną ratą. Bez problemów może wymienić swojego SEAT-a na nowego, nawet co 2 lata – wymienia Michał Jaremczuk, Brand Manager SEAT-a. Dodaje, że oferta jest skierowana do osób prowadzących działalność gospodarczą, małych i średnich przedsiębiorstw, ale też dużych firm. Wspólnym mianownikiem jest fakt, że jest to dobre rozwiązanie dla podmiotów poszukujących kosztów czy firm, które nie chcą inwestować środków w zakup auta.



Po stronie korzyści pozostaje również fakt, że finansujemy jedynie część wartości – odpowiadającą rynkowej utracie jego wartości – a nie całość samochodu, płacąc niskie miesięczne raty. Na końcu kontraktu nie mamy obowiązku kupowania użytkowanego samochodu. Co najważniejsze, mamy tu do czynienia z połączeniem zalet podatkowych leasingu operacyjnego i niskiego miesięcznego obciążenia, częstszą możliwość wymiany pojazdu na nowy oraz pełną elastyczność oferty, którą możemy dopasować do swoich potrzeb, wybierając okres leasingu, opłatę wstępną i ubezpieczenie.

## Podatkowe korzyści

Wszystkie koszty związane z wykorzystywaniem leasingowanego auta do celów działalności gospodarczej stanowią koszt uzyskania przychodu. Inaczej jest w przypadku wynajmu – tu limit kosztów miesięcznych wynika z liczby przejechanych kilometrów i stawki za 1 km ogłaszanej przez GUS. Jest też obowiązek prowadzenia rejestru przebiegu pojazdu, który służy za podstawę wyliczenia tego limitu. Limit dotyczy jedynie wydatków na paliwo, myjnię, opłaty drogowe, parkingi itp. – a same koszty wynajęcia pojazdu zalicza się w koszty poza limitem.

Standardowo odliczeniu podlega 50% podatku VAT zawartego w cenie nabycia pojazdów oraz innych towarów i usług powiązanych – w tym paliwa, myjni czy parkingu. Od zasady tej są jednak wyjątki, z których najważniejszym jest prawo 100-proc. odliczenia podatku VAT dla pojazdów wykorzystywanych wyłącznie do celów działalności gospodarczej. Wiąże się to z koniecznością prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdu.

Kosztem jest także 100% kosztów wynajmu pojazdu – a są to koszty eksploatacyjne (paliwo, myjnia, parkingi, opłaty drogowe itp.) w wysokości do limitu wynikającego z przebiegu pomnożonego przez stawkę GUS. Umowa wynajmu samochodu nie musi być wykazywana w bilansie firmy.

Przy leasingu operacyjnym kosztem jest 100% rat leasingowych oraz 100% kosztów eksploatacyjnych. W przypadku samochodów umowa musi być zawarta na minimum 2 lata.

## Podatek VAT

Podatek VAT możemy odliczyć nawet w całości od wydatków dotyczących samochodów wykorzystywanych wyłącznie do działalności gospodarczej. W przypadku pozostałych samochodów możemy odliczyć 50% VAT-u. Naszymi kosztami są: zakup samochodu, raty leasingowe, czynsz najmu lub dzierżawy, a także paliwo, części, naprawy, remonty, wizyty w myjniach i artykuły eksploatacyjne.

Leasing jest elastycznym, szybkim i wygodnym sposobem finansowania. Oznacza niższe podatki, bo zarówno wpłatę początkową, jak i raty leasingowe w całości wliczamy w koszt uzyskania przychodu, łącznie z kosztami eksploatacji użytkowanego auta.

To także proste i szybkie procedury, wygodniejsze niż w przypadku kredytu bankowego. W dodatku VAT jest naliczany od poszczególnych opłat, nie musimy więc od razu regulować całego podatku. Oznacza również poprawę płynności finansowej naszej działalności, bo koszty użytkowania są pokrywane z bieżących przychodów firmy.

## Leasing i wynajem a podatki – co wybrać?

Wszystkie płatności leasingowe stanowią nasz koszt uzyskania przychodu. VAT płacony jest razem z każdą ratą leasingową. Z tych rozwiązań mogą korzystać niemal wszyscy przedsiębiorcy: osoby fizyczne, prowadzące działalność gospodarczą, a także spółki prawa handlowego. Przedmiot leasingu – w tym przypadku samochód – jest zaliczany do środków trwałych finansującego, który w okresie trwania umowy amortyzuje

podatkowo pojazd. Leasingobiorca do kosztów uzyskania przychodu zalicza całą kwotę raty leasingowej i opłatę wstępną. Może też zaliczać w koszty bieżące wydatki eksploatacyjne – w tym zakup paliwa, przeglądy i naprawy.

W przypadku leasingu operacyjnego wartość wykupu auta może być wysoka. To doskonałe rozwiązanie dla przedsiębiorców, którzy planują zwrócić pojazd do finansującego i wziąć w leasing kolejny. Tym samym nie muszą angażować się w czasochłonny i nieraz skomplikowany proces sprzedaży samochodu na rynku wtórnym. Zalety tego finansowania to niskie miesięczne raty oraz zdjęcie aut z bilansu firmy, ponieważ nie są one środkiem trwałym leasingobiorcy – a w bilansie nie wykazuje się „zadłużenia”. W koszty można wówczas wpisać pełne raty leasingowe (część kapitałową i odsetkową) oraz koszty eksploatacji auta.

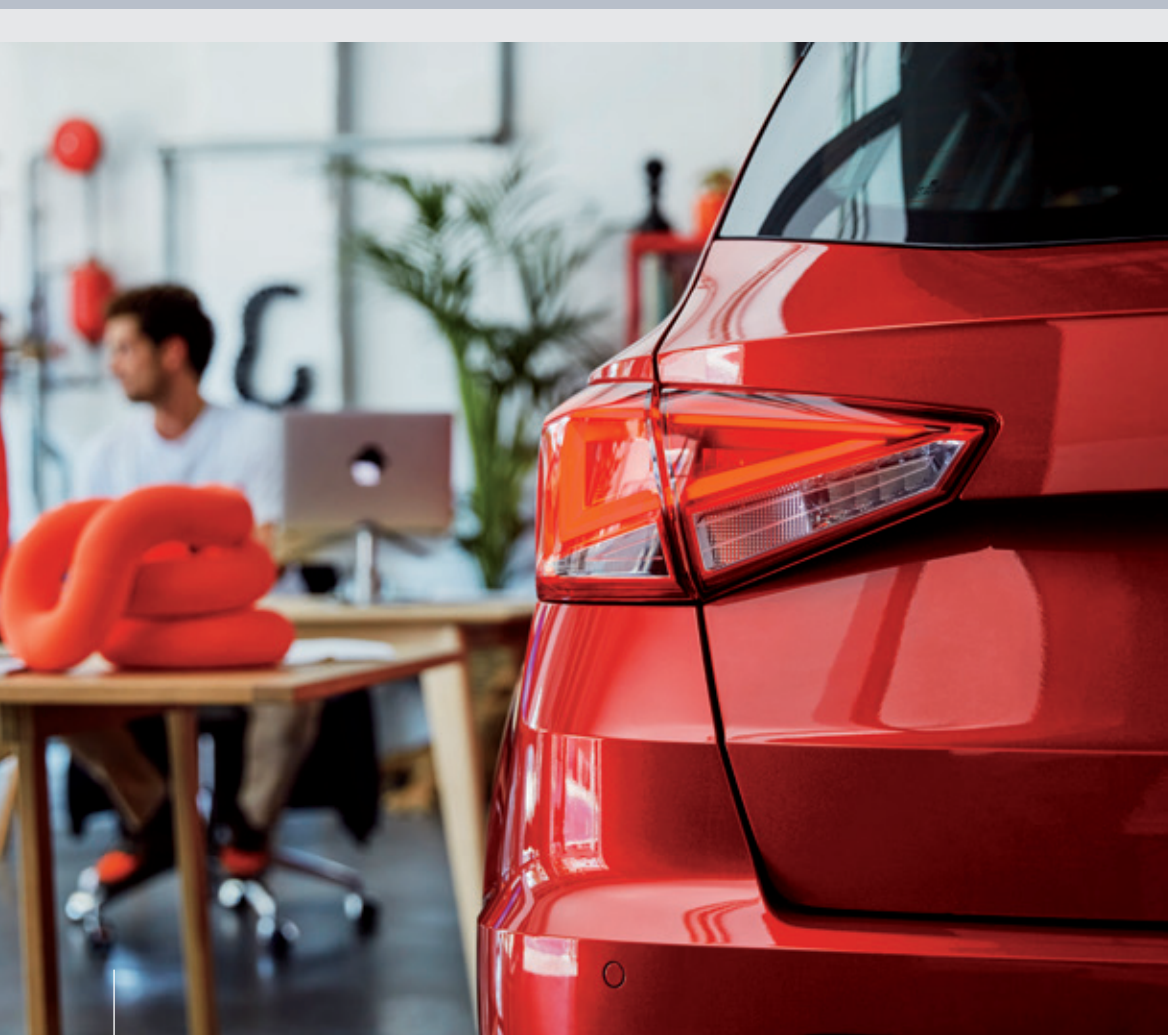
Leasing jest skutecznym instrumentem optymalizacji kosztów. Możemy płacić wyższe raty, gdy nasz biznes odnotowuje większe przychody i niższe raty, gdy dochody spadają. Jednorazowym kosztem jest natomiast opłata wstępna.

Dostęp do własnych środków pozwala firmom na inwestowanie w bieżącą działalność lub rozwój biznesu. Wynajem długoterminowy to jeszcze korzystniejsze rozwiązanie. Znacznie niższe są opłaty początkowe, co oznacza mniejszy wkład własny ze strony przedsiębiorcy.

Na tym nie koniec finansowych korzyści. Wybierając takie modele finansowania, zyskujemy również dostęp do niższych stawek ubezpieczenia. Oszczędności we flocie, w której wprowadzono usługę wynajmu, zapewne nie osiągną kilkudziesięciu procent w porównaniu do samodzielnego zarządzania, jednak kilka-kilkanaście procent to całkiem realna wartość. Wynajem warto rozważyć, jeżeli firmie zależy na obniżeniu kosztów na wszystkich etapach, od wyboru i zakupu pojazdów, przez ich eksploatację, aż po zakończenie umowy i wymianę floty na nową.

# SEAT FOR BUSINESS / SERVICE: OBSŁUGA POSPRZEDAŻNA

Zakup środków transportu dla firmy to oczywiście nie wszystko. Równie ważna, jak właściwie wybrany samochód, jest jego obsługa posprzedażna. SEAT ma pod tym względem do zaoferowania konkurencyjne TCO i wszechstronne portfolio usług posprzedażnych cieszących się wysokim uznaniem użytkowników, opartych na rozbudowanej sieci serwisowej.



Osobom prowadzącym firmę samochód służy nie tylko do prywatnych podróży, ale przede wszystkim jest dla nich narzędziem pracy. W marce SEAT zadbano, by oferowane firmom samochody gwarantowały niskie koszty eksploatacyjne i miały nowoczesne rozwiązania technologiczne, zapewniające bezpieczeństwo i komfort jazdy. Małe i średnie firmy skorzystają na tym wyborze, kupując w ten sposób niezawodność i kompleksowość usług serwisowych. To zaś korzystnie wpływa na niski Całkowity Koszt Posiadania (TCO).

## Przeglądy i serwis

Serwisy marki SEAT oferują kompleksowe naprawy na terenie całego kraju. Ich uzupełnieniem są Pakiety Serwisowe SEAT obejmujące obowiązkowe przeglądy przez cztery pierwsze lata użytkowania pojazdu. SEAT oferuje również własne ubezpieczenia opracowane z myślą o pojazdach tej marki.

Przez 24 godziny na dobę i 365 dni w roku można liczyć na SEAT Service Mobility. Przysługuje on automatycznie przy zakupie nowego samochodu marki SEAT przez 2 lata od daty zakupu w sieci dealerskiej na terenie Polski. Dzięki wykonywaniu regularnych przeglądów w Autoryzowanej Sieci Serwisowej SEAT istnieje również możliwość przedłużenia Assistance na kolejne lata. Zapewnia kompletny zakres usług pomocy drogowej w każdym kraju Unii Europejskiej oraz w krajach sąsiednich w razie awarii, wypadku, zgubienia kluczy, przebicia opony, kradzieży auta, kłopotów z akumulatorem lub innych niedogodności. W razie problemów wystarczy połączyć się z Centrum Assistance, dzwoniąc pod numer (+48) 61 831 99 99.

## Pięć lat gwarancji

Pełny spokój eksploatacji auta zyskujemy dzięki darmowym naprawom gwarancyjnym dostępnym przez pięć lat lub do przebiegu 150 000 km.

Pierwsze dwa lata tej usługi nie mają limitu przebiegu. Naprawy prowadzone są z wykorzystaniem oryginalnych części zamiennych w Autoryzowanych Stacjach Obsługi SEAT. Stosowane są uproszczone procedury, wystarczy skontaktować się z wybranym Punktem Serwisowym SEAT i zabrać ze sobą kartę gwarancyjną. To także pewność wysokiej ceny odsprzedaży auta w okresie gwarancji, ponieważ jest ona przypisana do samochodu, a nie do właściciela. Dodatkowo każdy SEAT ma 3-letnią gwarancję na powłokę lakierniczą oraz aż 12-letnią gwarancję na perforację nadwozia.

## Serwisowy Program Flotowy

Obejmuje wsparcie w zakresie przeglądów i napraw, wymiany części oraz likwidacji szkód w okresie gwarancyjnym i pogwarancyjnym. Jego zalety to: kompleksowa obsługa z kontrolą historii napraw, bezgotówkowe rozliczenia przeglądów i napraw, a także do 10% rabatu na części i olej oraz do 15% rabatu na robociznę (rabaty naliczane są w zależności od wielkości floty SEAT). Gwarantujemy również samochody zastępcze na preferencyjnych stawkach oraz opiekę flotowego doradcy serwisu u dealera. Istnieje również możliwość usługi fakturowania zbiorczego.

Program flotowy SEAT-a to kompleksowa oferta obejmująca zarówno preferencyjne warunki zakupu pojazdów, jak i profesjonalną obsługę posprzedażną w postaci programu SEAT FOR BUSINESS / SERVICE. Do programu bezpłatnie można przystąpić z już istniejącą bądź nową flotą pojazdów SEAT. W zamian otrzymujemy gwarantowane preferencyjne warunki oraz profesjonalną obsługę pojazdów w sieci serwisowej SEAT-a w Polsce. Do programu można przystąpić z co najmniej pięcioma samochodami marki SEAT. Należy skontaktować się z jednym z dealerów marki w celu podpisania deklaracji przystąpienia do programu SEAT for Business Service i cieszyć się możliwością korzystania z rabatów, udogodnień i profesjonalnej obsługi w Autoryzowanej Sieci Serwisowej SEAT.

**Co SEAT FOR BUSINESS / SERVICE daje Twojej firmie?**

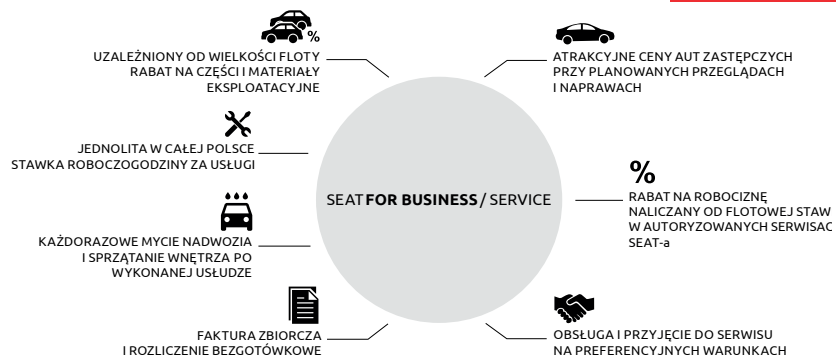
Korzystaj z usług serwisowych w sieci SEAT-a w Polsce na preferencyjnych warunkach. Przystąpienie do programu pozwoli Ci oszczędzać i obniżyć koszty obsługi pojazdów.

Dzięki SEAT FOR BUSINESS / SERVICE w zależności od wielkości floty przysługują Ci będą stały rabat na materiały, robociznę oraz olej. Poniższa tabela prezentuje wysokość zniżek w zależności od liczby samochodów we flocie.

WIELKOŚĆ POSIADANEJ FLOTY POJAZDÓW	WYSOKOŚĆ RABATU NA RBH	WYSOKOŚĆ RABATU NA CZĘŚCI I OLEJ
5-50	5%	5%

MAKSYMALNA SUGEROWANA CENA ZA 1 LITR OLEJU: 55 PLN

MAKSYMALNA SUGEROWANA CENA ZA 1 RBH: 169 PLN



można znaleźć na stronie <http://www.seat-auto.pl/serwis/serwis/pakiety-serwisowe.html>.

**Pakiety serwisowe**

Pakiety Serwisowe SEAT obejmują obowiązkowe przeglądy w Autoryzowanych Stacjach Obsługi. Mamy możliwość opłacania ich w miesięcznych ratach lub jednorazowo. Dostępne są one dla spodziewanych 4-letnich przebiegów od 60 tys. km do 120 tys. km. Miesięczna rata za 4-letni Pakiet Serwisowy może wynosić już od 11 zł lub od 499 zł przy płatności jednorazowej.

Pakiet Serwisowy SEAT można nabyć w momencie zakupu nowego auta, a także przedłużyć go o dodatkowy zakres kilometrów już w trakcie eksploatacji pojazdu. Dzięki temu, gdy regularnie korzystamy z autoryzowanego serwisu SEAT-a, cena auta przy odsprzedaży będzie wyższa. Szybciej też znajdziemy nabywcę. Więcej informacji na temat Pakietów Serwisowych SEAT-a

**Korzyści dla floty**

To uzależniony od wielkości floty rabat na części i materiały eksploatacyjne, a także atrakcyjne ceny aut zastępczych przy planowanych przeglądach i naprawach. Otrzymujemy jednolitą w całej Polsce stawkę roboczogodziny za usługi. Eksploatacja naszej floty staje się łatwiejsza dzięki możliwości faktury zbiorczej i bezgotówkowym rozliczeniom napraw i usług. Rabat na robociznę jest naliczany od flotowej stawki w autoryzowanych serwisach SEAT-a. Dodatkowo możemy liczyć na obsługę i przyjęcie auta do serwisu na preferencyjnych warunkach. Po każdej usłudze wykonanej w autoryzowanym serwisie auto przechodzi mycie nadwozia i sprzątanie wnętrza.

**Promocyjne Pakiety Serwisowe SEAT - okres umowy 48 miesięcy**

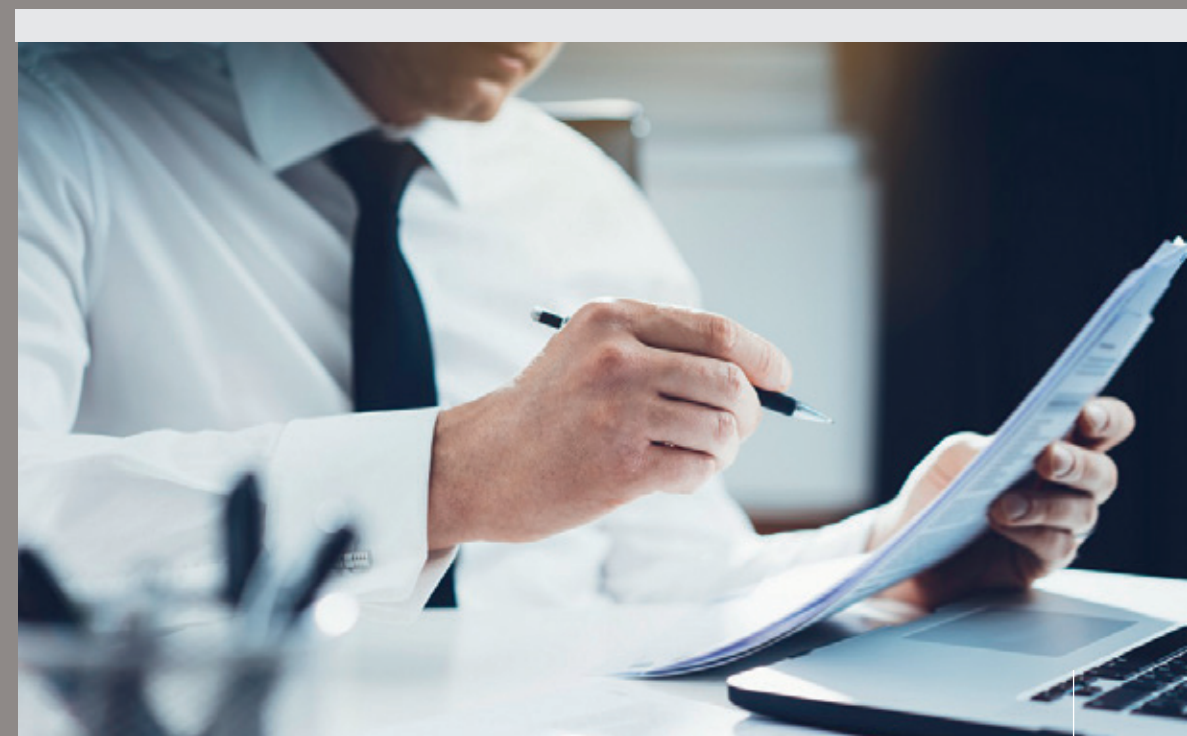
Przebieg	Płatność w ratach		Płatność jednorazowa	
	60 000 km	90 000 km	60 000 km	90 000 km
Mii	11 zł	21 zł	499 zł	999 zł
Ibiza	11 zł	21 zł	499 zł	999 zł
Leon	11 zł	21 zł	499 zł	999 zł
Toledo	11 zł	21 zł	499 zł	999 zł
Ateca	11 zł	21 zł	499 zł	999 zł
Alhambra	11 zł	21 zł	499 zł	999 zł

# WAŻNE POJĘCIA: PRZEWODNIK PO SPOSOBACH FINANSOWANIA

Czym tak naprawdę jest leasing i wynajem długoterminowy? Dlaczego powstały i jak działają? Który z tych produktów jest najlepszy dla Twojej firmy? Spróbujemy odpowiedzieć na to pytanie, wyjaśniając, jak działa każdy z nich. Znajdziecie tu słownik ważnych pojęć, przydatnych w świecie wynajmu i leasingu.

Przyczyna, dla której powstały wszystkie te produkty, jest jedna, chodziło o zmniejszenie kosztów mobilności firm. Leasing stał się podstawą i klasyką finansowania firmowych flot. Początkowo dotyczył tylko dużych przedsiębiorstw,

dziś dostępny jest nawet dla prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Ostatnio modne stały się również kontrakty na wynajem samochodów. Przejdźmy zatem do najważniejszych definicji, uwzględniających ofertę SEAT-a.



## Słownik haseł – finansowanie w SEAT Financial Services

**Leasing Moc Niskich Rat** – to leasing z wysoką wartością końcową, czyli sposób na niższe miesięczne raty i możliwość wymiany samochodu na kolejny, po zakończeniu umowy. Finansowanie dotyczy części wartości samochodu odpowiadającej rynkowej utracie jego wartości, ale nie całości auta. W ten sposób uzyskujemy niskie miesięczne raty. Ten produkt przypomina bardziej wynajem niż tradycyjny leasing i ma przy tym zalety obu tych rozwiązań. Nabywca płaci wyłącznie za użytkowanie samochodu, nie kupując go. Jeśli zechce, ma jednak możliwość wykupienia auta na własność. Przede wszystkim może wymienić samochód na nowy, nawet co dwa lata. To rozwiązanie zarówno dla osób prowadzących jednoosobową działalność, jak również MŚP oraz dużych firm. Korzyścią są stałe miesięczne koszty. Z drugiej strony nie musimy inwestować w zakup auta. To połączenie zalet leasingu operacyjnego i niskich miesięcznych rat. Opłata wstępna wynosi to od 0 do 30% wartości auta, okres finansowania: 36-48 miesięcy. Rata to 1% ceny auta netto.

Dodatkowo możemy skorzystać z pakietu ubezpieczeń komunikacyjnych na 1 rok w promocyjnej cenie, mamy możliwość wykupienia ubezpieczenia Bezpieczna Spłata z Ubezpieczeniem Ryzyka Utraty Pracy i Hospitalizacją lub Ubezpieczeniem Wartości Auta. Możemy również liczyć na rozpatrzenie naszego wniosku w 90 minut.

**Leasing 101,99%** – to klasyczny produkt leasingowy z opłatą wstępną na poziomie od 0 do 45% wartości auta. Umowa jest zawierana na okres 24, 36, 48 lub 60 miesięcy. Wartość wykupu to od 1 do 19% wartości samochodu. Opłaty leasingowe stanowią koszt uzyskania przychodu, dając tarczę podatkową. Z tego rozwiązania może skorzystać każda firma – od jednoosobowej, przez małą i średnią, aż po duże przedsiębiorstwa. To także dobre rozwiązanie dla poszukujących kosztów i firm, które nie chcą inwestować w zakup służbowego auta. Elastyczna jest również długość okresu leasingowania, wpłata wstępna i wartość wykupu.

**Leasing Moc Niskich Kosztów** – to kolejny sposób na to, by mieć środek transportu, a jednocześnie chronić firmowy budżet. W tym przypadku dzieje się tak za sprawą niskich kosztów leasingu. Opłata wstępna zaczyna się z poziomu 10%. Okres finansowania to od 24 do 60 miesięcy, a wartość wykupu od 1 do 25% wartości pojazdu. Suma opłat to 101,99%.

Dodatkowo możemy skorzystać z rocznego pakietu ubezpieczeń w promocyjnej cenie, jak również ubezpieczyć wartość auta. Dostępne jest także ubezpieczenie Bezpieczna Spłata z Ubezpieczeniem Ryzyka Utraty Pracy i Hospitalizacją. Możemy też liczyć na szybką pomoc w załatwieniu formalności związanych z finansowaniem. Wniosku są rozpatrywane w 90 minut.

### Pozostałe definicje:

**Leasing** – transakcja polega na oddaniu w ramach umowy cywilnoprawnej przez jedną stronę (leasingodawcę) drugiej (leasingobiorcy) auta w odpłatne użytkowanie. Umowa leasingu daje leasingobiorcy możliwość korzystania z samochodu bez konieczności kupowania go za środki własne lub pochodzące z kredytu. Właścicielem pojazdu w trakcie trwania umowy jest firma leasingowa, natomiast leasingobiorca, po zapłaceniu ostatniej raty, ma zagwarantowaną możliwość nabycia auta. Na początku leasingu leasingobiorca uiszcza także tzw. opłatę wstępną, stanowiącą od kilku do kilkudziesięciu procent wartości auta.

### Czym leasing różni się od wynajmu?

Leasing jest umową określoną w Kodeksie Cywilnym. W jej ramach jedna ze stron, zwana Finansującym, nabywa przedmiot i następnie oddaje go do używania drugiej stronie, zwanej Korzystającym. Obowiązkiem Korzystającego jest zapłata rat leasingowych, których suma przekracza łączną wartość przedmiotu. W zamyśle ustawodawcy leasing jest umową mającą doprowadzić do spłaty przez Korzystającego 100% ceny nabycia przedmiotu leasingu – w ramach umowy

wynajmu (najmu, dzierżawy) samochodu, najemca z założenia nie dąży do nabycia go, a jedynie zapewnienia sobie możliwości użytkowania przez ustalony okres czasu. Od strony prawnej największą różnicą jest minimalny czas trwania umowy, który w przypadku leasingu samochodu został ustalony na 2 lata. Umowa wynajmu może natomiast zostać zawarta na dowolny okres, nawet liczony w minutach.

### Rodzaje leasingu

Najczęściej spotykane to leasing operacyjny i finansowy. Różnią się szczegółami ważnymi ze względów podatkowych.

W przypadku **leasingu operacyjnego** do kosztów uzyskania przychodu mogą zostać zaliczone przez przedsiębiorcę: opłata wstępna, rata leasingowa i koszt użytkowania auta. Opłaty leasingowe stanowią w całości koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy, a leasingowany samochód pozostaje w okresie obowiązywania umowy własnością leasingodawcy, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Po wygaśnięciu umowy może nastąpić prawne przeniesienie własności leasingowanego pojazdu na leasingobiorcę.

**Leasing zwrotny** – polega na sprzedaży środka trwałego przez przedsiębiorstwo firmie leasingowej, a następnie wyleasingowanie go. W ten sposób firma dalej może z auta korzystać, a jednocześnie zyskuje pieniądze na działalność. Leasing zwrotny to rozwiązanie dobre dla firm, które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej i potrzebują szybkiego wsparcia finansowego. Przedmiot leasingu może pozostać u pierwotnego właściciela lub zostać oddany firmie leasingowej. Z uwagi na szybką amortyzację tego typu środków trwałych, rozwiązanie to jest dostępne dla maksymalnie 3-letnich samochodów.

**Wynajem długoterminowy, czyli Full Service Leasing** – oferuje korzyści podobne do zalet leasingu – z wysoką wartością końcową. W równej miesięcznej racie klienci mogą jednak otrzymać również usługi dodatkowe: serwisowanie i naprawy mechaniczne, zakup, przechowywanie i wymianę opon, usługi assistance, samochód

zastępczy, ubezpieczenia i likwidację szkód. Rata za usługi ma taką samą wysokość na początku okresu leasingu, gdy koszty związane z obsługą samochodów są relatywnie niskie, jak i pod koniec, kiedy nakłady są wyższe.



### Leasing i wynajem – pojęcia i definicje:

**Amortyzacja** – zmniejszenie wartości księgowej na skutek zużycia auta w trakcie normalnej eksploatacji i upływu czasu. Amortyzacja jest dokonywana poprzez odpisy stanowiące koszt uzyskania przychodu.

**Bilans** – sprawozdanie pokazujące stan majątkowy firmy. Stosunek strat i zysków w wybranym okresie. Bilans przedsiębiorstwa ma na celu obiektywną analizę sytuacji danej działalności.

**Cash Flow** – przepływ kapitału na rachunku firmy, służący do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Wpływ lub odpływ gotówki wskazuje, czy cash flow jest dodatni lub ujemny. Dodatni oznacza, że więcej gotówki jest wpłacone niż wypłacone. Ujemny to dowód, że jest odwrotnie.

**Cena sprzedaży** – cena zapłacona dostawcy samochodu przez leasingodawcę.

**Czas trwania umowy leasingowej** – zależy od stawki amortyzacji samochodu. W przypadku umów leasingu operacyjnego okres trwania umowy leasingowej nie może być krótszy niż okres, w którym samochód amortyzuje się w 40%. Dla samochodów o 20-proc. stawce amortyzacji są to 24 miesiące.

**Data dostawy** – ustalony w umowie dzień odania samochodu do dyspozycji leasingobiorcy.

**Data fakturowania** – data wystawienia przez finansującego faktury VAT na rzecz korzystającego.

**Data wymagalności** – dzień, w którym powinna zostać opłacona należność wynikająca z faktury VAT.

**Depozyt gwarancyjny** – czyli kaucja uiszczana przez leasingobiorcę i stanowiąca zabezpieczenie ewentualnych roszczeń leasingodawcy związanych z nienależyтым wykonaniem umowy leasingu. W przypadku braku takich okoliczności depozyt jest zwracany leasingobiorcy z chwilą rozwiązania umowy leasingowej. Ponieważ depozyt gwarancyjny ma charakter zwrotny, nie stanowi dla leasingobiorcy kosztu uzyskania przychodu.

**Dokumenty założycielskie** – określone w umowie leasingu, np. wyciąg z rejestru przedsiębiorców lub inne dokumenty, jakich leasingodawca może żądać od leasingobiorcy.

**Korzyści podatkowe leasingobiorcy** – opłaty leasingowe w leasingu operacyjnym, czyli koszty uzyskania przychodu leasingobiorcy. Zobowiązania wynikające z leasingu mają charakter pozabilansowy i nie zmniejszają zdolności kredytowej firmy.

**Koszty uzyskania przychodu** – opłaty z tytułu leasingu operacyjnego stanowią koszt uzyskania przychodu wraz z kosztami eksploatacji przedmiotu leasingu. Dla leasingodawcy koszt uzyskania przychodu to – w tym przypadku – amortyzacja.

**Kwota kompensacyjna** – kwota należna leasingodawcy w przypadku przedterminowego wygaśnięcia umowy leasingu w sytuacji, gdy przedmiot leasingu został skradziony, zniszczony lub uszkodzony w sposób uniemożliwiający dalsze wykorzystanie. Wysokość kwoty kompensacyjnej jest uzależniona od momentu, w którym wygasła umowa leasingu.

**Limit leasingowy (ew. „linia leasingowa”)** – firma leasingowa, analizując potrzeby i możliwości klienta, ustala maksymalną kwotę zaangażowania w dane przedsiębiorstwo. Limit przyznawany jest na czas, w którym klient może nabyć samochód.

**Należności leasingowe** – wpłata początkowa, raty leasingowe, opłaty manipulacyjne, prowizje, depozyt zabezpieczający, odsetki, kary umowne, składka ubezpieczeniowa, refundacja podatku od środków transportu, koszty windykacji i monitoringu lub inne koszty i należności, do jakich zapłacenia lub zrefundowania korzystający jest zobowiązany na podstawie umowy leasingu i przepisów prawa.

**Ogólne warunki umowy leasingu (OWUL)** – określają zasady korzystania z przedmiotu leasingu, wyboru dostawcy, obowiązków płatniczych, ubezpieczenia przedmiotu leasingu, sposobów rozwiązania lub zakończenia umowy.

**Opłata manipulacyjna / prowizja** – ponoszona przez leasingobiorcę z tytułu kosztów zawarcia umowy leasingu.

**Podstawowy okres leasingu** – czas, na który leasingodawca i leasingobiorca zawarli umowę. Po jego zakończeniu umowa może, ale nie musi być kontynuowana.

**Polityka flotowa (Car policy)** – reguluje najważniejsze kwestie związane z użytkowaniem firmowych samochodów. Ma formę dokumentu, który wprowadza jasne i równe dla wszystkich pracowników zasady, pozwala uniknąć sytuacji konfliktowych i usprawnia pracę menedżera floty. Opisuje prawa i obowiązki kierowcy oraz jak zachować się w wybranych sytuacjach. Określa też konsekwencje nieprzestrzegania takich wytycznych, w tym kary finansowe. Dobrym przykładem są drobne szkody, np. parkingowe, które stanowią zdecydowaną większość uszkodzeń. Car policy może regulować kwestię odpowiedzialności osób, które szkody spowodowały. Polityka flotowa powinna obowiązywać wszystkich użytkowników służbowych aut niezależnie od stanowiska w firmie i zawierać informacje

o tym, komu przysługuje samochód i z jakiego segmentu. Kierowca, który ma prawo pierwokupu służbowego auta po niskiej cenie, zwykle bardziej o nie dba i myśli o unikaniu szkód.

**Poręczenie** – jedna z form zabezpieczenia umowy leasingu. Na mocy zawartej umowy poręczyciel zobowiązuje się wykonać względem leasingodawcy zobowiązania w sytuacji, gdy nie uczyni tego leasingobiorca.

**Prawo własności przedmiotu leasingu** – przedmiot leasingu pozostaje wyłączną własnością leasingodawcy przez cały czas trwania umowy leasingowej. Może w niej zostać zawarta opcja wykupu przedmiotu po zakończeniu leasingu.

**Promesa leasingowa** – przyrzeczenie udzielenia leasingu na ustalonych warunkach po spełnieniu przez leasingobiorcę wymagań formalnych.

**Przeniesienie prawa własności przedmiotu leasingu na leasingobiorcę** – sprzedaż samochodu po wygaśnięciu umowy leasingu operacyjnego dokonywana zwykle po preferencyjnej cenie i w formie, zastrzeżonego dla leasingobiorcy, prawa pierwokupu.

**Rata leasingowa, ew. „czynsz leasingowy”** – określona w umowie opłata, jaką leasingobiorca ponosi na rzecz leasingodawcy z tytułu użytkowania auta. Raty leasingowe mogą przybrać formę czynszu równomiernego (raty równe), degresywnego (raty malejące), progresywnego (raty rosnące), a także indywidualnie ustalonego, uwzględniającego np. sezonowość działalności i przychodów leasingobiorcy.

**Szacunkowa wartość przedmiotu leasingu** – wartość auta w dniu zakończenia podstawowego okresu umowy leasingu, określona w harmonogramie i – w przypadku amortyzacji przez finansującego – nie mniejsza niż hipotetyczna wartość netto, stanowiąca iloczyn szacunkowej wartości samochodu, wyrażonej procentowo, i jego wartości początkowej wyrażonej w pieniądzech.

**Środek trwały** – w tym przypadku jest nim samochód.

**Tarcza podatkowa** – zmniejszenie obciążeń fiskalnych w wyniku poniesionych kosztów leasingu uznawanych w przepisach podatkowych.

**TCO (Total Cost of Ownership)** – całkowity koszt utrzymania samochodu w firmie. Pozwala na zaplanowanie wydatków związanych z eksploatacją auta przez kilka lat. Obejmuje np. okres umowy leasingu lub wynajmu długoterminowego. Właściwie przeprowadzona analiza TCO określa główne grupy kosztów służbowego auta lub floty i obszary, w których można ograniczyć ponoszone nakłady. TCO obejmuje cztery główne grupy wydatków na auta: finansowanie lub koszt pieniądza „zamrożony” w zakupionym za gotówkę aucie, serwisowanie, koszty paliwa oraz ubezpieczenie. W TCO należy też uwzględnić koszty pośrednie, jak nakłady administracyjne i pracownicze w działach zarządzania pojazdami i księgowości, a także opłaty zewnętrzne (np. mycie aut, bilety parkingowe czy przejazdy autostradami). Wydatki na paliwo mogą sięgać 30% kosztów eksploatacji samochodu w firmie. Do kosztów trzeba jeszcze doliczyć nakłady na serwisowanie samochodu, planowe przeglądy, naprawy i likwidację szkód komunikacyjnych nieobjętych ubezpieczeniem.

**Ubezpieczenie przedmiotu leasingu** – istnieje obowiązek ubezpieczenia przedmiotu leasingu od wszelkich ryzyk. Koszty ubezpieczenia obciążają zwykle leasingobiorcę.

**Wpłata początkowa, udział własny lub „czynsz inicjalny”** – to pierwsza rata czynszu leasingowego w wysokości określonej w umowie leasingu, płatna z góry przy zawarciu umowy bądź w momencie wydania leasingobiorcy samochodu.

**Wartość rezydualna, ew. wartość końcowa lub „wartość wykupu”** – zawarta w harmonogramie spłaty rat leasingowych lub wyrażona procentowo w umowie wartość wykupu auta po zakończeniu umowy leasingu. Stanowi różnicę między wartością początkową samochodu

a sumą dokonanych od niego odpisów amortyzacyjnych.

**Wartość początkowa** – cena zakupu samochodu przez leasingodawcę wraz z ewentualnymi dodatkowymi kosztami.

**Wykup** – prawo leasingobiorcy do zakupu auta po zakończeniu podstawowego okresu leasingu. Jest koniecznym składnikiem umowy leasingu kapitałowego pod warunkiem zapłaty wszystkich rat. W umowie leasingu operacyjnego zależy od woli stron.

**Wysokość oprocentowania** – nominalna roczna stopa procentowa rat leasingowych.

**Zabezpieczenie wiarytelności umowy leasingu** – prawa przysługujące leasingodawcy. Ich celem jest zmniejszenie jego ryzyka związanego z umową. Natomiast leasingobiorca może skorzystać z dodatkowych produktów ubezpieczeniowych, chroniących go na wypadek straty finansowej uniemożliwiającej spłatę rat leasingowych. Wyróżniamy tu trzy produkty:

**1) Ubezpieczenie RTI** – dla tych, którzy w przypadku kradzieży lub tzw. szkody całkowitej nie chcą stracić ani złotówki z wartości fakturowej samochodu z dnia jego zakupu. Ubezpieczenie RTI oferowane w ramach umowy leasingu działa przez okres dwóch albo trzech lat w zależności od wybranego wariantu ubezpieczenia. Firma, dzięki odszkodowaniu z Ubezpieczenia RTI i z ubezpieczenia AC, odzyskuje pełną kwotę, równą wartości fakturowej utraconego pojazdu z dnia jego zakupu – do 100 000 zł. Dodatkowo w przypadku wystąpienia szkody kradzieżowej lub całkowitej, po zawarciu nowej umowy leasingu, ubezpieczenie RTI daje możliwość otrzymania zwrotu kosztów najmu pojazdu zastępczego za okres do 35 dni. Łączny koszt wynajmu auta zastępczego, który zostanie pokryty przez Ubezpieczyciela, może wynieść łącznie 5250 PLN (150 PLN brutto dziennie). Ubezpieczenie RTI działa nawet w przypadku, gdy ubezpieczenie AC gwarantuje, iż wartość auta jest utrzymana przez 12 miesięcy. W takim przypadku otrzymujemy odszkodowanie

do 9000 zł, które pozwoli na sfinansowanie: prowizji za zawarcie nowej umowy w Volkswagen Leasing, kosztów zawarcia nowego ubezpieczenia komunikacyjnego auta, opłaty rejestracyjnej nowego samochodu, kosztu pierwszego tankowania nowego auta.

**2) Ubezpieczenie Straty Finansowej** – rozwiązanie chroniące budżet firmy na wypadek kradzieży lub zniszczenia pojazdu w trakcie leasingu, w sytuacji, gdy autocasco nie pokrywa w całości spłacanego leasingu. Ubezpieczenie straty finansowej GAP chroni firmę przed poniesieniem straty finansowej w wyniku ewentualnej kradzieży pojazdu lub wystąpieniem tzw. szkody całkowitej. Ubezpieczeniu Straty Finansowej zapewnia też firmie dodatkowe 40% wartości pojazdu z dnia wystąpienia szkody, maksymalnie 100 000 zł. Ubezpieczenie GAP działa także w przypadku, gdy ubezpieczenie AC gwarantuje, iż wartość auta jest utrzymana przez 12 miesięcy. W takim przypadku otrzymujemy odszkodowanie do 9000 zł, które pozwoli na sfinansowanie prowizji za zawarcie nowej umowy leasingu, kosztów zawarcia nowego ubezpieczenia komunikacyjnego auta, opłaty rejestracyjnej nowego samochodu, kosztu pierwszego tankowania nowego auta.

**3) Ubezpieczenie Spłaty Leasingu** – zabezpiecza jego spłatę na wypadek zdarzeń losowych uniemożliwiających pokrycie rat leasingowych. Składkę można wliczyć do raty leasingu.

**Weksel własny in blanco** – zobowiązujący jego wystawcę do wpłacenia kwoty, która w razie powstania zaległości w opłatach – wraz z dodatkowymi kosztami – przysługuje leasingodawcy.

**Zdolność leasingowa** – możliwość spłaty zobowiązań wynikających z zawarcia umowy leasingu. Każda firma leasingowa stosuje własne metody oceny zdolności leasingowej. Pod uwagę brane są przede wszystkim: wyniki finansowe za wybrane okresy oraz dotychczasowe zobowiązania z tytułu kredytów i umów leasingu. Znaczenie ma również, jaki wybraliśmy samochód.

## Mapa sieci dealerskiej



Miasto	Sieć dealerska i serwisowa
Białystok	Biacomex
Bielsko-Biała	start Q3.2018
Bydgoszcz	Reiski Auto
Gdańsk	Plichta
Gdynia	Plichta
Gliwice	Auto Centrum Gliwice
Katowice	Pro-moto
Kielce	Espanola Motor
Kraków	Grupa PGD
Lubin	Świtoń-Paczkowski
Łódź	Bednarek
Myślenice	Dynamica
Opole	Auto Lellek Group
Poznań	Krotowski-Cichy
Poznań	Pol-Car
Rzeszów	Autorud
Szczecin	Krotowski-Cichy
Toruń	Arpol Motor Company
Warszawa	Carsed
Warszawa	Grupa PGD
Warszawa	Autogala
Wrocław	Auto Group
Zielona Góra	Świtoń-Paczkowski

Miasto	Sieć serwisowa
Bielsko-Biała	Auto-Gazda
Głogów	Gama
Kalisz	Ignaszak
Koszalin	Krotoski-Cichy
Radom	Ster
Rybnik	Margo
Świdnik	Autohaus Otto
Warszawa	Auto Blak
Warszawa	Maran
Wrocław	Centrum Wrocław I
Olsztyn	FALCO



SEAT **FOR BUSINESS**