

Innowacyjne finansowanie zakupu samochodów Toyota i Lexus w nowym wydaniu

Toyota Bank i Toyota Leasing wprowadzają odświeżenie struktury swoich produktów finansowych. Działania te mają na celu pokazanie wyraźnych przewag innowacyjnych produktów z tzw. wysoką wartością końcową, nad tradycyjnym leasingiem czy kredytem. Nowością jest wprowadzenie tego typu finansowania przy zakupie samochodów używanych. Wszystkie produkty kredytowe oraz leasingowe otrzymają nowe nazewnictwo, które stanie się zarazem bardziej przyjazne dla klienta.

Produkty typu leasing SmartPlan, kredyt Niska Rata oraz program najmu długoterminowego SmartPlan, oferowane przez Toyota Bank i Toyota Leasing, to trzy strategiczne usługi z wysoką wartością końcową pozwalające na finansowanie zakupu nowych pojazdów **Toyoty i Lexusa**. Łączy je wspólna koncepcja - tzw. **TCM (Trade Cycle Management – czyli cykliczna wymiana samochodów)**, która oferuje ponadprzeciętny pakiet korzyści dla klienta, m.in.: **dostępność** – niewielka wpłata własna, **niskie koszty** - atrakcyjna rata miesięczna, **wygoda** – możliwość bezkosztowej wymiany co 3-4 lata auta na nowe.

*- Naszym celem jest sukcesywne zastępowanie tradycyjnych form finansowania, innowacyjnymi produktami TCM. Widzimy ogromny potencjał tego rodzaju usług na polskim rynku. W poprzednim roku uzyskaliśmy **250% wzrost sprzedaży leasingu SmartPlan i 100% kredytu Niska Rata** – już co szósty samochód Toyota jest finansowany w oparciu o te nowoczesne formy usług. W tym roku planujemy osiągnąć poziom 23% udziału w ogólnej sprzedaży. Aby wykonać ten plan postanowiliśmy odświeżyć strukturę tych produktów, aby była ona bardziej spójna i przyjazna klientom. Jako jedyni na rynku wprowadzamy ofertę z wysoką wartością końcową na samochody używane – mówi **Bogdan Grzybowski**, członek zarządu Toyota Bank Polska.*

Z tej okazji Toyota Bank wspólnie z Toyota Motor Poland przygotował szereg działań sprzedażowych i marketingowych, które będą stopniowo wspierać proces rebrandingu produktów. Pierwszym etapem zmian jest wprowadzenie ujednoliconego nazewnictwa, które pozwoli na uporządkowanie struktury ofertowej.

Od 1 lipca 2015 roku, wszystkie produkty typu TCM od Toyota Bank i Toyota Leasing, które oferowane są w salonach Toyota i Lexus na terenie całej Polski, otrzymają nowe nazwy oraz znak graficzny. Produkt skierowany dla sektora MŚP - Toyota Business SmartPlan, będzie teraz sprzedawany pod nazwą **Leasing SMARTPLAN** w ramach oferty Toyota Business Plus. Kredyt skierowany głównie dla klientów indywidualnych – Niska Rata, zmieni swoją nazwę na **Kredyt SMARTPLAN**, natomiast program najmu długoterminowego Toyota Business SmartPlan dla korporacji, będzie funkcjonował pod nazwą **Corpo SMARTPLAN**.

Dodatkowo oferta **Kredytu SMARTPLAN** zostanie udostępniona przy zakupie aut używanych, a do końca roku planowane jest także uruchomienie **Leasingu SMARTPLAN** w sektorze pojazdów używanych.

Zmiana nazewnictwa dotyczyć będzie także tradycyjnych leasingów i kredytów oferowanych przez Toyota Bank i Toyota Leasing. Wraz z początkiem lipca 2015 roku, będą one występowały pod nazwami: **Standard Leasing, Standard Kredyt** oraz **Standard Kredyt 50/50**.

*- Zdecydowaliśmy się na wyraźny podział między produktami z wysoką wartością końcową, które promujemy jako **SMARTPLAN**, oraz tradycyjnymi rozwiązaniami finansowymi typu **STANDARD**. Chcemy pokazać klientom, iż rozwiązania TCM są wyjątkowo atrakcyjne i łatwo dostępne. Tego typu konstrukcje produktowe od lat cieszą się ogromnym zainteresowaniem na rynkach Europy Zachodniej oraz za Oceanem. Wszelkie zmiany będziemy sukcesywnie wprowadzać do nowych materiałów reklamowych, na stronach internetowych oraz w systemach IT. Znak graficzny, którym się posłużyliśmy do przedstawienia oferty z wysoką wartością końcową, w prosty sposób wizualizuje mechanizm działania produktów finansowych TCM – mówi **Dominika Cepek**, kierownik wydziału marketingu w Toyota Bank Polska i Toyota Leasing Polska.*

Rozwiązania finansowe TCM od Toyota Bank i Toyota Leasing to innowacyjne usługi, które umożliwiają klientowi korzystanie z nowego samochodu Toyota bądź Lexus przez 3 lub 4 lata. Po tym czasie, pozwalają na jego bezproblemową wymianę na kolejny nowy model. Kierowca może zatem stale jeździć autem na gwarancji producenta, co daje mu zarówno komfort użytkowania, jak i bezpieczeństwo finansowe. Największym walorem produktów TCM jest bardzo niska miesięczna rata, która w porównaniu z finansowaniem klasycznym, jest **niższa o ok. 40% w Kredycie SMARTPLAN i 60% w Leasingu SMARTPLAN**.

Przykładowo:

- w **Kredycie SMARTPLAN - Toyota Yaris** dostępna jest już od **585 zł/mc**, natomiast **Toyota Aygo** już od **497 zł/mc** na 4 lata;
- w **Leasingu SMARTPLAN - Toyota Avensis** już od **630 zł netto/mc**, a **Toyota RAV4** już od **600 zł netto/mc** na 3 lata.

Dodatkowo Toyota Bank i Toyota Leasing gwarantują również komfort przy podejmowaniu decyzji – tuż przed zakończeniem umowy użytkownik decyduje, czy chce zatrzymać, czy też oddać samochód do dealera.

Po upływie okresu kredytowania, klient ma do wyboru 3 warianty zakończenia umowy:

1. Zwrot samochodu i jego wymianę na nowy w ramach kolejnej umowy
2. Spłata w ratach ostatniej części kredytu i zatrzymanie dotychczasowego auta
3. Spłatę jednorazową pozostałej części kredytu i zatrzymanie dotychczasowego auta

Podczas gdy użytkownik zdecyduje się na zwrot auta, dealer Toyoty lub Lexusa może odkupić go po cenie rynkowej. Dzięki temu klient nie będzie musiał martwić się o sprzedaż samochodu na rynku wtórnym. Ponadto, ze względu na **wysoką wartość rezydualną aut marki Toyota i Lexus**, środki ze sprzedaży pojazdu, pozwolą klientowi **na spłatę ostatniej części kredytu oraz na wpłatę początkową na kolejny nowy samochód** w kredycie lub leasingu typu SMART. Na tym właśnie polega model TCM (Trade Cycle Management), które umożliwiają klientom cykliczną wymianę samochodów na nowe.

Więcej informacji znajduje się pod adresem: www.toyotabank.pl/kredyt-smartplan

Informacja o banku:

Toyota Bank Polska S.A. prowadzi działalność na krajowym rynku od 2001 roku. W 2002 bank uruchomił także działalność leasingową w spółce Toyota Leasing Polska Sp. z o.o. Oferta banku skupia się głównie wokół finansowania zakupu samochodów Toyota. Usługi banku skierowane są zarówno do Klientów indywidualnych, jak i przedsiębiorstw. W 2007 roku bank uruchomił platformę bankowości elektronicznej. Oferta banku została rozszerzona o konta osobiste i oszczędnościowe, lokaty, pożyczki i karty płatnicze, a także systemy obsługi poprzez Internet, telefon i SMS.

Kontakt prasowy:

Maciej Sitarski
maciej.sitarski@thpr.pl

+48.511.414.178

Dominika Cepek
dominika.cepek@toyota-fs.com