

	Oferta nr 1: AAA Leasing	Oferta nr 2: BBB Leasing	Oferta nr 3: CCC Leasing
<b>Rodzaj leasingu</b>	operacyjny, złotowy, oprocentowanie zmienne	operacyjny, złotowy, oprocentowanie zmienne	operacyjny, złotowy, oprocentowanie zmienne
<b>Warunki oferty</b>	36 miesięcy, wpłata: 30%, wykup: 1%	36 miesięcy, wpłata: 30%, wykup: 1%	36 miesięcy, wpłata: 30%, wykup: 1%
<b>Koszt całkowity</b>	106,86%	106,34%	106,56%
<b>RRSO</b>	6,100%	5,800%	6,000%
<b>Ocena finansującego</b>	Przeważają oceny dobre, ale skargi też są częste	Należy do grona najlepszych, sporadyczne skargi	Nisko oceniany, liczne skargi
<b>Ocena umowy</b>	Partnerska, choć niektóre zapisy mniej korzystne	Partnerska, przestrzega przyjętych standardów	Niepartnerska, nadmierne prawa leasingodawcy
<b>Ocena tabeli opłat dod.</b>	Większość opłat tańszych niż przeciętna rynkowa	Większość opłat tańszych niż przeciętna rynkowa	Większość opłat droższych niż przeciętna rynkowa
<b>Opinia o leasingodawcy</b>	Przyzwolicie oceniany leasingodawca. Większość użytkowników jest zadowolona z wyboru tej firmy. Trochę więcej zastrzeżeń dostajemy jednak w przypadku obsługi posprzedażowej (sformalizowana, często opieszala) oraz drogich kontynuacji ubezpieczeń. Klienci mający problemy z płatnościami narzekają na bezpardonowe działania windykacyjne. Z opisów jakie otrzymujemy wynika, że firma jest w tej kwestii bardziej „nadgorliwa” niż większość konkurencji.	Jest to wysoko oceniana firma leasingowa. Zdecydowanie przeważająca ilość użytkowników jest zadowolona z jej wyboru. Skargi zdarzają się bardzo rzadko. Firma przestrzega zasad „fair play” w relacjach z klientem, zarówno na etapie zawierania umowy, jak i podczas jej trwania. Ma także bardzo dobrze zorganizowaną obsługę posprzedażową.	Firma o fatalnej opinii wśród klientów. Słaba obsługa posprzedażowa, a dodatkowo w trakcie trwania umowy często droższą usługę dodatkową, naliczane są dodatkowe opłaty za wiele czynności, droższą znacznie ubezpieczenia, itp. Pozytywne opinie o firmie są niestety rzadkością. Wiele wskazuje na to, że postępowanie firmy jest celowym „wysysaniem” raz pozyskanego klienta. Ciężko wskazać choćby jedną zasadę „fair play” wobec klientów, której przestrzega ta firma.
<b>Uwagi do oferty</b>	ZŁE: Ilość rat (taka sama jak okres leasingu) może wiązać się z koniecznością kontynuacji ubezpieczenia leasingodawcy na kolejny rok na kilka tygodni przed zakończeniem umowy. ZŁE: Oferta jest zbyt droga na tle konkurencyjnych.	DOBRE: Ilość rat (o jedną mniejsza niż okres leasingu) może pozwolić uniknąć konieczności zapłacenia za kontynuację ubezpieczenia na kolejny rok na sam koniec umowy. DOBRE: Atrakcyjna oferta pod względem rzeczywistego kosztu finansowania.	DOBRE: Ilość rat (o jedną mniejsza niż okres leasingu) może pozwolić uniknąć konieczności zapłacenia za kontynuację ubezpieczenia na kolejny rok na sam koniec umowy. ZŁE: Brak podanej stawki WIBOR w oparciu o jaką została przygotowana kalkulacja. ZŁE: Brak podanej w ofercie sumy opłat (kosztu całkowitego). DOBRE: Atrakcyjna oferta pod względem rzeczywistego kosztu finansowania.
<b>Nasze Zalecenia</b>	Sugerujemy zwrócenie się o kalkulację krótszą o 1 ratę - lub w przypadku zawierania umowy leasingu upewnienie się, że ta ilość rat nie będzie wiązała się z koniecznością wykupienia kontynuacji ubezpieczenia na sam koniec umowy. Sugerujemy próbę negocjacji kosztu leasingu.	Brak sugestii związanych z ofertą.	Sugerujemy ustalenie wskaźnika WIBOR w oparciu o który została przygotowana oferta.
<b>Rekomendacja</b>	Oferta zbyt droga, finansujący też nie najlepszy	Oferta i finansujący godni polecenia	Oferta dobra, finansujący dużo słabszy
<b>Umowa, OWUL i Tabela Opłat</b>	Chcesz otrzymać analizę zapisów umownych oraz tabeli opłat dodatkowych? Poproś oferentów o udostępnienie wzorów i prześlij na adres <a href="mailto:analiza@fmleasing.pl">analiza@fmleasing.pl</a>		