



BENVENUTO NELLA PARTNERSHIP CGPMI

Le soluzioni finanziarie per le tue vendite

Più vendite. Incassi certi.
Un partner sempre al tuo fianco.

Noleggio, leasing finanziario e finanziamenti
per i fornitori convenzionati.



85%

delle pratiche approvate

La nostra forza è il lavoro
prima della richiesta.

Ogni cliente ha la sua strada

Analizziamo il cliente e la fornitura.

Valutiamo la sostenibilità dell'operazione prima di inoltrarla.

Conosciamo i criteri degli operatori.

Parametri tecnici, orientamenti e propensione a erogare
guidano la scelta del partner.

Prima valutiamo. Poi presentiamo la richiesta.

- 01 Preistruttoria**

Profilo del cliente, caratteristiche della fornitura e sostenibilità dell'operazione.
- 02 Scelta del percorso**

Prodotto e interlocutore con le maggiori possibilità di accogliere la pratica.
- 03 Richiesta mirata**

Inoltro formale dopo la valutazione, per ridurre tentativi inutili e richieste non mirate.

**Un unico referente. Un'ampia rete di banche,
società di noleggio e leasing.**

LE TRE AREE DI INTERVENTO

Noleggio

€1.500 - €1.000.000

Il valore della soluzione si esprime in un canone

Per attrezzature e tecnologie che il cliente vuole utilizzare senza acquistare. Beni e servizi accessori secondo la formula prevista.

PER IL FORNITORE

La trattativa si concentra sul canone e sull'utilità della fornitura, anziché sul prezzo del singolo bene.

PER IL CLIENTE

Utilizza i beni senza l'intero esborso iniziale. Pianifica la spesa e mantiene liquidità per l'attività.



LE TRE AREE DI INTERVENTO

Leasing finanziario

€20.000 - €6.000.000

Il bene al centro, con possibilità di riscatto finale

Per macchinari e beni strumentali identificabili. Da valutare in particolare quando il cliente vuole integrare incentivi compatibili con il leasing.

PER IL FORNITORE

Collega la vendita al progetto d'investimento. La società di leasing paga la fornitura alle condizioni concordate.

PER IL CLIENTE

Utilizza il bene e può riscattarlo al termine, beneficiando delle agevolazioni che ammettono il leasing.



LE TRE AREE DI INTERVENTO

Finanziamenti

€30.000 - €10.000.000

Il progetto nel suo insieme, anche oltre i singoli beni

Per commesse con servizi, opere murarie e impianti complessi. Sostiene il progetto senza richiedere che ogni voce sia noleggiabile o acquisibile in leasing.

PER IL FORNITORE

Può finanziare l'intera commessa, comprese le componenti che non trovano spazio nel noleggio o nel leasing.

PER IL CLIENTE

Maggiore flessibilità. Possibile costo più contenuto e integrazione con incentivi fiscali e finanza agevolata.



Un partner sempre al tuo fianco

O saldo cliente

sulla fornitura liquidata

Pagamento dall'operatore nelle formule che prevedono il saldo diretto al fornitore, alle condizioni concordate.

Più vendite

Costruiamo con te la proposta integrata di prodotti, servizi e soluzione finanziaria.

Più efficienza

Ti supportiamo nella raccolta documentale e seguiamo l'avanzamento della pratica.

Affiancamento commerciale

Su richiesta, partecipiamo agli incontri con i tuoi clienti per discutere la soluzione più adatta.