



## REGULAMIN PROGRAMU

1. Agent chcący przystąpić do programu zgłasza chęć uczestnictwa do Działu Sprzedaży drogą mailową do 10 miesiąca kalendarzowego.
2. Agent, który pierwszy raz chce uczestniczyć w programie powinien w miesiącu poprzedzającym przystąpienie do programu i podpisanie umowy o współpracy osiągnąć limity sprzedażowe zespołu przedstawione poniżej:
  - 9 umów – rata leasingu 1 500 PLN brutto (1220 PLN netto)
  - 17 umów – rata leasingu 2 250 PLN brutto (1829 PLN netto)
  - 25 umów – rata leasingu 3 000 PLN brutto (2439 PLN netto)
  - 50 umów – rata leasingu 5 000 PLN brutto (4065 PLN netto)
  - 100 umów – rata leasingu 7 000 PLN brutto (5691 PLN netto)

Do warunków liczy się maksymalnie 50% umów z jednej grupy.

3. Agent z miesięcznym wyprzedzeniem może zadeklarować zmianę progu raty leasingowej, jeżeli podejrzewa, że w kolejnym miesiącu uzyska większą lub mniejszą liczbę umów. Agent może dokonać maksymalnie dwóch takich zmian w ciągu roku.
4. Do programu wliczają się umowy, które mają wpłacone min. 50% zaliczki i/lub zatwierdzone kredytowanie. Czas na sfinansowanie umów z danego miesiąca upływa 10 dnia kolejnego miesiąca.
5. Zarząd Lub Dyrektor Zarządzający wyraża zgodę na uczestnictwo Agentu w programie Auto dla Lidera. Po uzyskaniu zgody, Agent jest o niej informowany drogą mailową.
6. Po otrzymaniu zgody Agent powinien przesłać do Centrali następujące dokumenty:
  - kopię umowy leasingowej oraz harmonogram spłat rat leasingowych,
  - kserokopię dowodu osobistego,
  - dokumenty wskazujące NIP, REGON,
  - kopie wpisu do Ewidencji Działalności Gospodarczej,
  - ksero dowodu rejestracyjnego.
7. Do programu honorowane są auta w leasingu na okres 3-5 lat lub w wynajmie długoterminowym min. 2 lata.
8. Pojazd, musi spełniać następujące kryteria:
  - rata 1 500zł – wartość auta min. 50 000zł brutto
  - rata 2 250zł – wartość auta min. 75 000zł brutto
  - rata 3 000zł – wartość auta min. 100 000zł brutto
  - rata 5 000zł – wartość auta min. 150 000zł brutto
  - rata 7 000zł – wartość auta min. 200 000zł brutto



9. Po uzgodnieniach z Agentem dotyczących limitów sprzedażowych oraz wysokości raty leasingowej sporządzana zostaje umowa o współpracy.
10. Agent do 30 dni od podpisania umowy o współpracę musi na własny koszt wymienić tablice rejestracyjne na G0 NPSA gdzie:
  - Pierwsza litera zależna od leasingu
  - Druga litera to 0 (słownie: zero)
  - Pozostałe litery to NPSA (skrót spółki Nasz Prąd S.A.)
11. Agent do 30 dni od podpisania umowy o współpracę musi umówić się w siedzibie firmy Nasz Prąd S.A. w celu oklejenia samochodu i zamontowania ramek rejestracyjnych. Koszt oklejenia i ramek pokrywa Nasz Prąd S.A.
12. W celu podpisaniu umowy, Agent zapraszany jest do Centrali firmy.
13. Agent ustala z pracownikiem Działu Sprzedaży termin, w którym zostanie wykonane oklejenie pojazdu logotypem Nasz Prąd S.A.
14. Po oklejeniu wykonywane jest zdjęcie Agent'a i pojazdu, a następnie przekazywana jest informacja do Sieci Sprzedaży o nowym uczestniku programu Auto dla Lidera.
15. Agent, w celu zapłacenia raty leasingowej, wystawia fakturę firmie Nasz Prąd S.A. (tyt. *Usługa marketingowa poprzez oznakowanie pojazdu reklamą zgodnie z umową .....*) na kwotę nie wyższą niż określona w umowie i wysyła ją do Działu Finansowego.
16. Miesięczna rata leasingowa płacona jest wówczas, gdy Agent zgromadzi ilość umów określoną w umowie.
17. Agent, który nie uzyska minimalnej ilości umów określonych w umowie o współpracę, nie otrzymuje zwrotu za opłatę raty leasingowej za dany miesiąc. Agent otrzymuje wówczas e- maila z taką informacją.
18. Agent co miesiąc zobowiązany jest przelać do Działu Finansowego dowód zapłacenia raty leasingowej, dopiero wówczas dokonywana jest płatność ze strony Nasz Prąd SA.