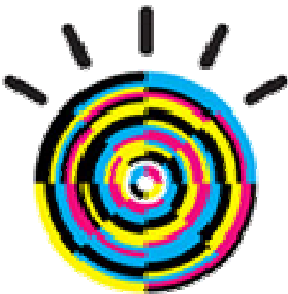




# Banco IBM – Financiamento de Projetos de TI



Evencio Gonzalez



A IBM como sua parceira  
Conheça novas oportunidades de negócios



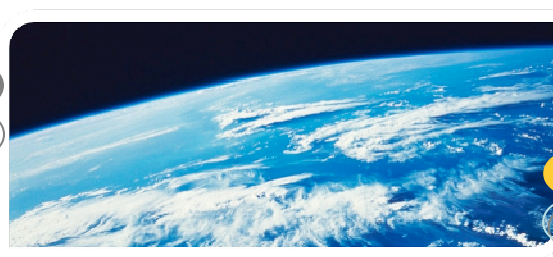
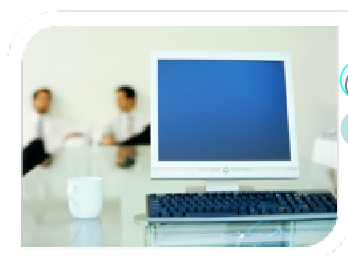


## IBM Global Financing

- A IBM Global Financing disponibiliza soluções financeiras para suportar as necessidades de TI de seus clientes;
- Somos os maiores financiadores de tecnologia do mundo, com uma carteira de US\$ 38.9 bilhões de ativos;
- Trabalhamos com mais de 125.000 clientes, de pequenas a grandes empresas, em mais de 50 países;
- Nossas décadas de experiência em TI nos dá um conhecimento excepcional das necessidades de tecnologia e financeiras de empresas.

## No Brasil, Banco IBM:

- 1992 - Criação da divisão IBM Brasil Leasing S.A;
- 2004 - Constituição do Banco IBM S/A;
- Carteira de R\$ 4.2 bilhões de ativos;
- Financiamento de produtos IBM e não IBM;
- Representantes de vendas cobrindo o território nacional em diversas localidades.



A IBM como sua parceira  
Conheça novas oportunidades de negócios

09/05/2013

2



## Produtos Financiados



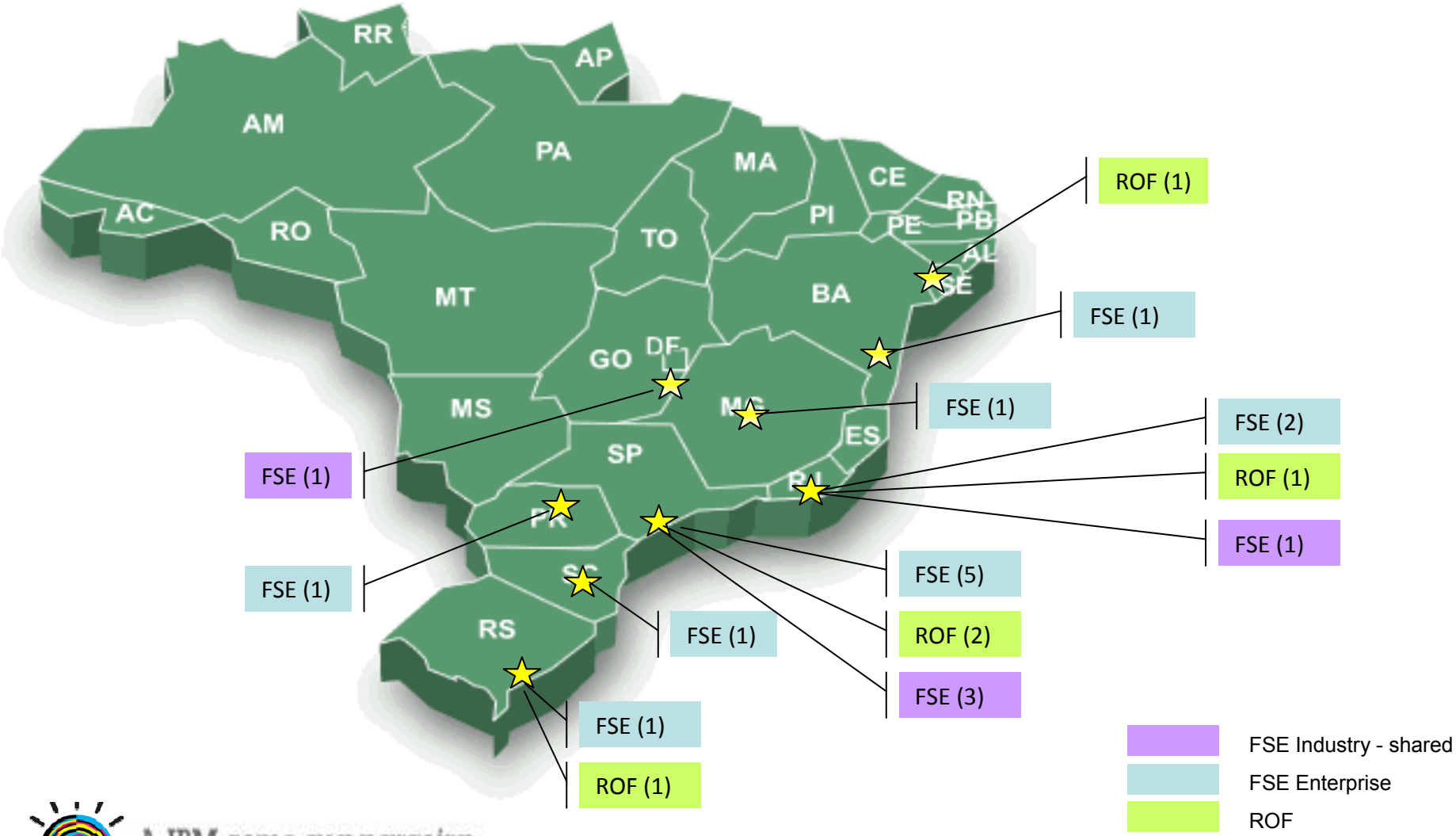
A IBM como sua parceira  
Conheça novas oportunidades de negócios

09/05/2013

3



# Expansão Geográfica do time IGF



A IBM como sua parceira  
Conheça novas oportunidades de negócios

09/05/2013



## A importância do financiamento

Toda decisão de compra de uma solução de TI requer uma decisão financeira

Pagamento à vista

ou

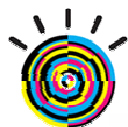
Plano de pagamento  
mensal

*... para muitos clientes é fundamental ter opções de pagamento*

**68%**

*dos clientes afirmam que a disponibilidade de financiamento impacta na escolha do provedor de soluções de TI<sup>1</sup>*

1. IDC 2012 IT Leasing and Financing Survey



A IBM como sua parceira  
Conheça novas oportunidades de negócios

09/05/2013

5



## Benefícios de IGF para BPs

- Ajuda a fechar negócios de maior valor.
- 68% dos clientes preferem fornecedores que colocam o financiamento em suas propostas\*
- Melhora “win rate” em media 36%\*\*
- Fornece alternativas na negociação reduzindo a pressão no preço de venda.
- Aumenta fidelidade do cliente para futuras negociações.
- Fornece equipamentos IBM semi-novos e usados com garantia quando o orçamento de seu cliente esta comprometido.
- Financiamento de IBM e outras marcas incluindo os serviços dos parceiros.
- Promoções trimestrais

**A solução mais completa e com mais valor para seus clientes**



A IBM como sua parceira  
Conheça novas oportunidades de negócios

\* Fonte: IDC 2012

\*\* Fonte: IBM Market Intelligence Data Analysis “Win More” study of Siebel opportunities

09/05/2013

6



## Produtos Financeiros



### Leasing

- Leasing FPO (“financeiro”)
- Leasing FMV (“operacional/valor residual de mercado”)

### Financiamento

- IBM Project Financing™: Empréstimo em que a verba é concedida de acordo com o fluxo de faturamento do projeto de serviços

### CCC

- CCC – Compra de recebíveis – 12 meses

### ROF

- Rapid Online Financing – ROF  
Leasing e compra de recebíveis entre R\$ 11.5K e R\$ 1.150K



## Novidades de IGF

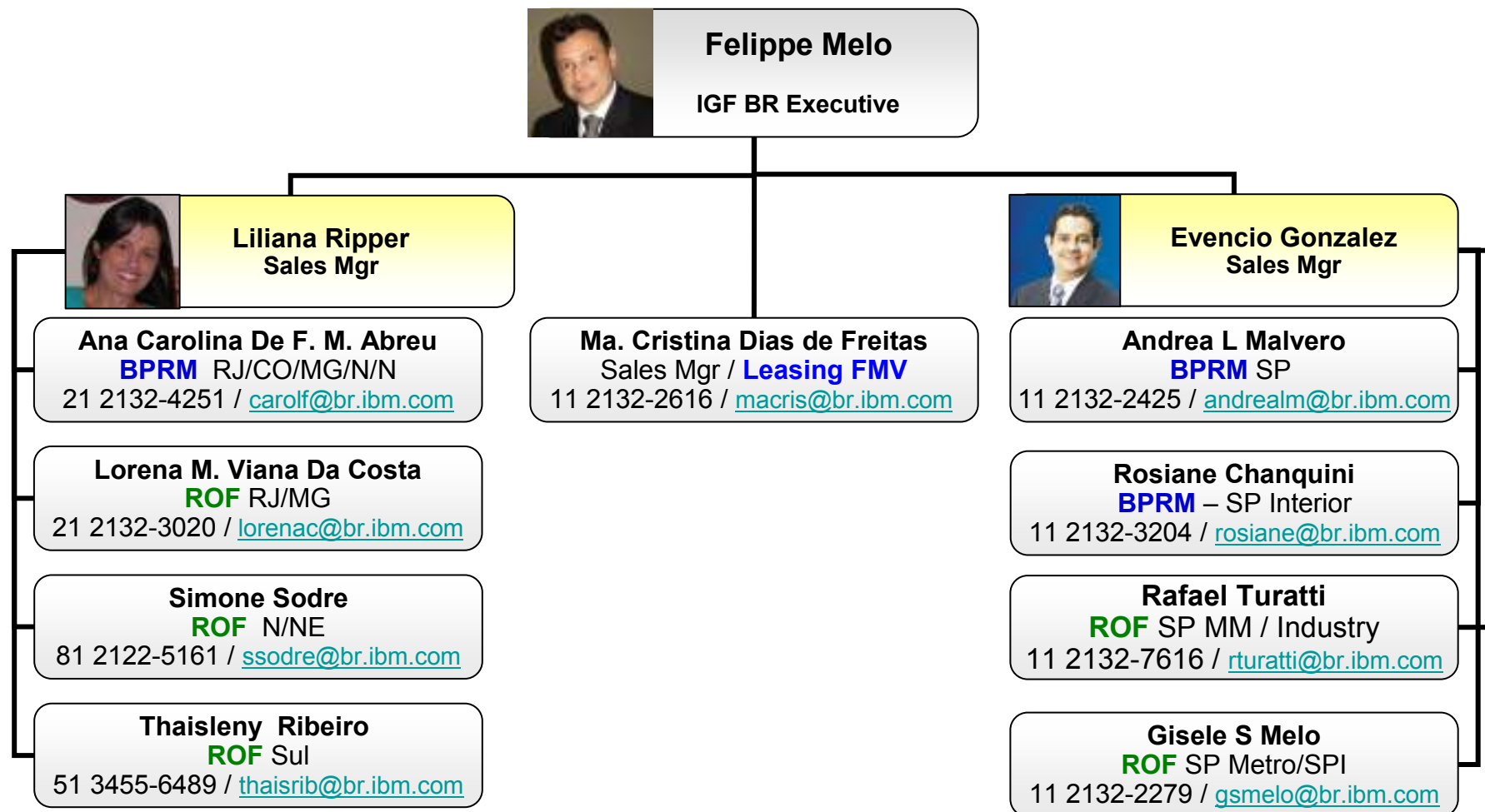
- Avaliação de crédito mais rápida no ROF para transações até R\$ 350.000,00
- Time de atendimento segmentados por região
- Aplicativo **Rapid Financing**: <http://tiny.com/igfapp-br>





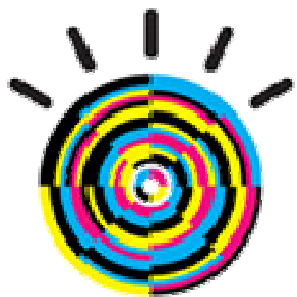


## Organização IGF Canais





## Remarketing IBM (GARS)



A IBM como sua parceira  
Conheça novas oportunidades de negócios

IBM São Paulo  
**Linked in**



## Áreas de Negócio da IBM Global Financing

### IBM Global Financing

#### Financiamento a clientes

Fornecer leasing e financiamento para suportar a aquisição de soluções de tecnologia.

#### Remarketing

Oferece serviços abrangentes para produtos usados de TI, incluindo revenda e reciclagem.

Foco em financiamento de soluções de TI para empresas de qualquer tamanho





## Time de Vendas - Remarketing

### **Vanessa Oliveira**

Gerente de Remarketing Brasil

[nessa@br.ibm.com](mailto:nessa@br.ibm.com)



### **Susane Lopes**

Gerente de Vendas de Remarketing Brasil (Storage, Power, System i e zSeries)

[susanel@br.ibm.com](mailto:susanel@br.ibm.com)



### **Fernando Lage**

Gerente de Vendas de Remarketing Brasil (x-series, PCs e não IBM)

[lagef@br.ibm.com](mailto:lagef@br.ibm.com)



### **Natalia Montenegro**

Brazil GARS DMC (gerenciamento e vendas de final de leasing)

[mnatalia@br.ibm.com](mailto:mnatalia@br.ibm.com)





**Obrigado!!!**



Evencio Gonzalez  
[evencio@br.ibm.com](mailto:evencio@br.ibm.com)

Para buscar mais informações sobre o Banco IBM:  
<http://www.ibm.com/br/financing>

09/05/2013

**IBM São Paulo**  
**Linked in**