

HP 파이낸셜 서비스 채널 프로그램 핸드북

지속적인 성공을 위한 파트너.



비즈니스 혁신을 지원하는 IT 투자 솔루션 제공

목차

- 2 비즈니스 혁신을 지원하는 IT 투자 솔루션 제공
- 3 채널 인센티브
- 5 채널 파트너 및 고객을 위한 온라인 포털
- 6 HP 파이낸셜 서비스 솔루션
- 7 HP 파이낸셜 서비스 파트너 교육
- 8 HP 파이낸셜 서비스 프로세스 개요
- 9 고객 신용 패키지
- 9 자주 묻는 질문

HP 파이낸셜 서비스는 비즈니스 민첩성 및 유연성을 개선할 수 있도록 HP 파트너 및 HP 파트너 고객을 대상으로 전체 IT 라이프 사이클(즉, 기술 계획 및 확보에서부터 폐기와 교체에 이르는 주기)을 아우르는 IT 투자 솔루션을 제공합니다. HP를 통해 귀하는, 고객이 비즈니스 혁신을 추진하고 더 나은 비즈니스 성과를 거두는 데 도움이 되는 IT 솔루션을 제공할 수 있습니다. 고객의 IT 및 비즈니스 목표를 보다 효과적으로 달성하기 위한 IT 투자 전략을 계획하도록 지원함으로써 귀하의 가치를 높이고 고객과의 관계를 강화하며 판매 확대와 수익 창출의 기회를 만들 수 있습니다.

파트너 측 이점

판매 확대

- 하드웨어, 서비스 및 소프트웨어(타사 제품 구성 요소 포함)를 단일 패키지에 번들로 구성함으로써 고객은 IT 예산을 보다 쉽게 관리할 수 있습니다.
- 현금 거래에 비해 리스 거래 규모가 25-30% 더 큰 경향이 있으며, 고객이 예산을 확대하도록 지원할 수 있습니다.
- 기술 업그레이드 및 자산 관리 솔루션으로 업그레이드 중간 기간이나 기간 종료 후의 연장 및 업그레이드 기회를 포함하여 더 많은 가치를 부가할 수 있습니다.

수익 증대

- 파트너 인센티브를 통한 수익 확대
- 리스 고객의 충성도가 더 높게 나타납니다. 제품 구매 시 HP에서 금융 지원을 받은 고객의 75% 이상이 재거래 고객입니다. 이는 고객 유지 및 재차 판매를 위한 탁월한 기회를 제공합니다.

간편한 비즈니스 수행 방식

- 귀사의 영업 팀을 지원하는 전담 재무 전문가 배치
- HP는 단일 HP 정책의 일환으로 유연한 통합 파이낸셜 프로그램 및 프로모션을 제공합니다.
- 사전 대응적 신용 한도 승인을 통해 이후의 추가 기능, 업그레이드 및 갱신을 신속히 처리할 수 있습니다.

고객 측 이점

- 자본 투자(capex)에서 운영 비용(opex)으로 전환 가능
- “서비스로서의” IT 인프라 비용 지불
- 예상되는 사용 및 비즈니스 이점에 맞춰 IT 투자 조율
- 총 소유 비용 절감
- 노후화된 인프라와 관련된 유지 관리 및 손실 비용이 증가하지 않도록 정기적인 기술 업그레이드 프로그램 구현
- 장비 폐기를 관리하는 자산 관리 전문가를 활용하는 동시에 규정 및 데이터 보안 위험 감소

채널 인센티브

HP 파이낸셜 서비스에서는 HP 파이낸셜 서비스에 신규 비즈니스를 소개하는 자격 있는 파트너를 대상으로 채널 지원 수수료, 즉 CAF 인센티브를 제공합니다. CAF 인센티브는 다른 HP 파트너 인센티브와 더불어 증분식으로 적용됩니다. 이 인센티브는 HP 파이낸셜 서비스에서 재정 지원하는 청구 금액의 백분율(인센티브 비율은 아래 표 참조)에 해당하며 자금 제공 시점에 지급됩니다. 제품 또는 제조업체와 관계없이 모든 하드웨어, 소프트웨어 및 서비스가 적용됩니다. 승인된 거래인 경우 HP 장비와 타사 장비 간에 구분이 없습니다.

“전략적 파트너”를 위한 HP 파이낸셜 서비스(HPFS) 인센티브

HPFS “전략적 파트너”는 HPFS 매출 목표로 매년 1백만 달러를 달성해야 합니다. 이 “HPFS 매출” 목표를 달성하는 파트너만이 이 수준에 설정된 HPFS 인센티브를 받을 수 있습니다. HPFS 파이낸스 리스를 판매하는 HPFS “전략적 파트너”에게는 0.75% 인센티브가, “공정 시가” 리스(FMV)를 판매하는 파트너에게는 1.5% 인센티브가 제공됩니다.

“비즈니스 파트너”를 위한 HP 파이낸셜 서비스(HPFS) 인센티브

HPFS “비즈니스 파트너”는 매년 50만 달러의 HPFS 매출 목표를 달성해야 합니다. 이 “HPFS 매출” 목표를 달성하는 파트너만이 이 수준에 설정된 HPFS 인센티브를 받을 수 있습니다. HPFS 파이낸스 리스를 판매하는 HPFS “비즈니스 파트너”에게는 0.75% 인센티브가, “공정 시가” 리스(FMV)를 판매하는 파트너에게는 0.75% 인센티브가 제공됩니다.

적격성 기준

- 파트너는 등록된 HP 채널 파트너로서, CAF 부록을 포함하는 HP 파이낸셜 서비스 리스 위탁 프로그램에 가입 신청을 해야 합니다.
- HP 파이낸셜 서비스에서는 파트너가 HP 파이낸셜 서비스 거래에 주요한 역할을 한 경우 완료된 거래에 대한 CAF 인센티브를 파트너에게 지급합니다.

CAF 인센티브 지급 예:

| 청구 금액 | % 인센티브 수수료 | 총 채널 인센티브 |
|---------------|----------------|-------------|
| 100,000달러/등가액 | 0.75%(파이낸스 리스) | 750달러/등가액 |
| 100,000달러/등가액 | 1.5%(FMV 리스) | 1,500달러/등가액 |

모든 인센티브는 파트너 조직에 직접 지급됩니다. 파트너 조직 내에서 인센티브 분배를 결정하는 것은 전적으로 파트너 책임자/소유자/관리자의 책임입니다.

| 프로그램 요약 | HPFS 전략 파트너 | HPFS 비즈니스 파트너 |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 기대 | 1백만 달러 매출 목표 달성 | 500,000달러 매출 목표 달성 |
| 혜택 | 사전 대응적 영업 지원을 제공하는 전담 HPFS 연락 창구 교육 및 훈련 특별 프로모션 조기 이용 HP 파트너 포털 액세스 | 영업 지원 제공 교육 및 훈련 HP 파트너 포털 액세스 |
| CAF의 파이낸스 리스 이점 | 0.75% | 0.75% |
| CAF의 공정 시가 리스 이점 | 1.50% | 0.75% |
| 계약 | HP 공인 파트너 HPFS 파트너 계약 CAF 부록 | HP 공인 파트너 HPFS 파트너 계약 CAF 부록 |
| 영업 지원 및 마케팅 | 분기별 웹캐스트 마케팅 및 영업 자료/도구 파트너 영업 교육 타겟 마케팅 프로그램 공동 비즈니스 기획 | 분기별 웹캐스트 마케팅 및 영업 자료/도구 |
| 수익 증대 | 2% 수익 증대 옵션 | 2% 수익 증대 옵션 |

판매 확대 - 예시

| 예 | 구입 가격 | 월별 지불 |
|--------------|-----------|---------|
| 하드웨어 | \$100,000 | \$2,778 |
| 서비스 소프트웨어 추가 | \$5,000 | \$150 |
| 합계 | \$105,000 | \$2,928 |

36개월 공정 시가(FMV) 리스 기준. 파트너는 고객이 필요한 기술 구입 비용으로 105,000 달러의 초기 현금 지출을 하지 않고 2,928달러씩 비용을 매달 지급하도록 옵션을 제공할 수 있습니다.

수익 증대 - 예시

| 예 | \$ |
|-----------------------|-----------|
| 재정 지원 금액 | \$100,000 |
| 수익 증대 - 2% | \$2,000 |
| 채널 지원 수수료 - 0.75% | \$750 |
| 잠재적인 전체 수익 증가 - 2.75% | \$2,750 |

채널 파트너 및 고객을 위한 온라인 포털

HP Partner Portal – one portal for all HP Partner information and resources

- **HP 파트너 포털**의 HP 파이낸셜 서비스 사이트에서는 마케팅 자료, 영업 도구, 프로모션, 프로그램 및 교육을 제공합니다.
- HP 파트너 포털은 공동 비즈니스 계획, 거래 등록 및 협업을 포함하여 모든 HP 파트너 리소스에 대한 통합 액세스를 제공하기 위해 계속 업그레이드됩니다. 향후 포털이 업그레이드 완료되면 HP Unison 포털로 이름이 변경될 예정입니다.

HP 파이낸셜 서비스 고객 포털

HP 파이낸셜 서비스 고객 포털은 무료로 제공되는 웹 기반 셀프서비스 리스 관리 도구입니다. 리스 신청부터 계약 및 자산 관리에 이르기까지 고객 포털에서는 포괄적인 단계별 도구를 통해 지원합니다. 그러므로 고객은 자신의 자산을 더 효과적으로 관리할 수 있을 뿐 아니라 전반적인 운영 비용을 낮출 수 있습니다. 고객에게 제공되는 이점은 다음과 같습니다.

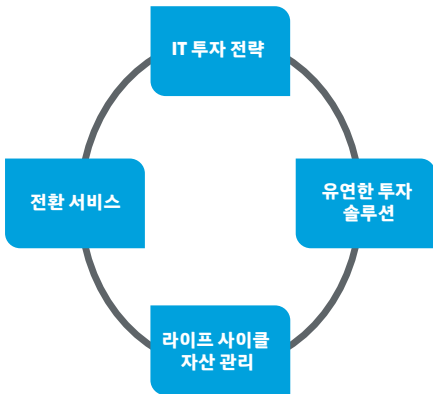
- 실시간 리스 관리/자산 보고 액세스
- 실시간 청구서 정보 액세스
- 단일 리포지토리에서 글로벌 리스 문서 관리
- 사전 대응식으로 성숙기에 접어든 자산 관리

HP 파이낸셜 서비스 **고객 포털**에 액세스하려면 HP 파트너 포털의 HP 파이낸셜 서비스 사이트에 있는 고객 포털 브로슈어를 참조하십시오.

HP 파이낸셜 서비스 솔루션

비즈니스 혁신을 추진할 수 있도록 보다 신속하게 대응하고 더 유연한 온디맨드 옵션을 제공할 수 있는 새로운 스타일의 IT가 부상하고 있습니다. 그에 따라 고객은 더 효과적인 IT 인프라로 전환하고 있습니다. 고객은 진화하는 IT 전략의 일부로 새로운 투자 전략을 필요로 합니다. HP 파이낸셜 서비스에서는 비즈니스 유연성과 민첩성을 향상하는 투자 솔루션을 제공합니다. HP 파이낸셜 서비스는 파트너와 협력하여 고객의 성공을 도울 수 있습니다.

사용량에 따른 탄력적인 IT 투자 및 기술 업그레이드 - 고객의 고유한 요구 사항을 충족하는 서비스를 제공합니다. 고객이 원하는 기술을 확보하고 비즈니스 요구에 맞게 업그레이드할 수 있습니다. 자산 소유의 위험 최소화할 수 있습니다.



사용자 측면에서의 IT 투자

- 탄력적인 공정 시가 파이낸싱 계약(FMV 리스)을 통해 소유권이 아니라 사용량에 따라 비용을 지불
- HP가 장비의 잔여 비용을 부담하므로 월별 리스 비용이 저렴함
- 지불 연기 및 증분 지불 옵션 제공
- 기간 중간에 조정할 수 있는 기회 제공
- 리스 기간이 끝나면 장비를 반환, 업그레이드하거나 리스 기간을 연장하거나 공정 시가에 장비 구매 가능
- 금융 리스 옵션은 리스 기간 종료 시 장비를 소유하고자 하는 고객을 위해 설계됨

HP를 통해 클라우드로의 마이그레이션 가속화 - 많은 기업이 클라우드에 투자하기를 원하지만 레거시 IT 시스템에 많은 예산이 소요되고 있는 상황일 수 있습니다. IT 장비를 소유권 모델에서 탄력적인 사용 모델로 전환함으로써 클라우드 투자에 필요한 현금을 마련할 수 있습니다.

- 기술을 업그레이드하고 클라우드 기반 인프라로의 마이그레이션을 촉진할 수 있도록 유연성 개선
- 비즈니스 운영을 중단하지 않고 자산 보존

HP Pre-provisioning 솔루션 - 특정 수준의 용량을 추가하되 장기간 배포 및 내부 승인 주기가 우려되는 고객을 위해 “사용한 만큼 비용 지불” 및 “단위당 가격”을 적용하는 가격 정책을 제공합니다.

- 최대 12개월의 용량을 즉시 확보 가능
- TB당 고정 “비용”으로 용량 요금 지불 또는 가상 서버에 대한 비용 지불
- 장비 수령 후 89일까지 30%의 비용을 첫번째로 지불하고 나머지는 장비를 사용할 때 지불함(13개월까지 모두 지불)

자산 매각 서비스 구현에서 폐기에 이르기까지 모든 IT 자산의 물리적, 재정적, 계약 측면을 최적화하고 관리합니다. 규정 또는 환경 정책을 위반할 위험을 줄이고 데이터 보안을 강화하는 동시에 불필요한 자산을 제거할 수 있습니다. 장비가 특정 요구 사항에 부합되는 경우 고객은 구입 가격에 대한 리베이트를 받을 수 있습니다.

자산 매각 서비스는 IT 자산 불륨을 포함하여 특정 기준을 충족하는 고객에게 제공됩니다. (주: 일부 국가에서는 서비스가 제공되지 않을 수 있음)

자산 매각 서비스에 대해 자세히 알아보려면 기술 재생 센터의 **가상 투어**를 경험해 보십시오. HP 솔루션에 대한 자세한 내용을 확인하려면 HP 파이낸셜 서비스 **웹 사이트** 또는 HP 파이낸셜 서비스 사이트 (**HP 파트너 포털**)를 방문하십시오.

HP 파이낸셜 서비스 파트너 교육

HP 파이낸셜 서비스에서는 채널 파트너를 위해 온디맨드 교육을 제공합니다. 8개의 짧은 녹화 모듈은 HP 파트너 포털의 HPFS 사이트에서 액세스하거나 아래 링크를 통해 액세스할 수 있습니다.

섹션 1

모듈 1.1: HPFS 채널 파트너 측 이점

모듈 1.2: HPFS: 개요

모듈 1.3: 고객 측 이점

모듈 1.4: 리스의 기초

섹션 2

모듈 2.1: 솔루션 판매

모듈 2.2: 파이낸싱 가치 증명

모듈 2.3: HPFS 활용

모듈 2.4: 고급 영업: TCO

HP 파이낸셜 서비스 프로세스 개요

| | |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1단계 | 판매 기회에 HP 파이낸셜 서비스 참여 HPFS 솔루션이 포함된 빠른 견적 빠른 견적을 받으려면 다음 정보를 제공해 주십시오. <ul style="list-style-type: none">•회사 이름, 고객 연락처 정보•필수 재무 조건 및 거래 가치•하드웨어, 소프트웨어 및 서비스별로 분류된 제안 솔루션•장비 위치•요청한 기타 모든 옵션 |
| 2단계 | 신용 평가 신용 승인을 받으려면 이 핸드북의 다음 섹션에 나와 있는 정보 및 문서를 제출하십시오(고객 신용 패키지). HP 파이낸셜 서비스에서 신용 승인을 평가하는 일반적인 소요 시간은 50만 달러 미만 거래의 경우 최대 24시간이며, 그보다 큰 거래의 경우 최대 48시간입니다. |
| 3단계 | HP 파이낸셜 서비스 문서 확정 견적을 받습니다. HP는 최종 리스 요율을 확정하고 고객이 검토하고 서명하는 데 필요한 문서를 준비합니다. 문서는 HP 파이낸셜 서비스 담당자가 최대 24시간 이내에 제공합니다. |
| 4단계 | 신용 및 배송 허가서 올바른 형식의 리스 문서를 수신하고 배송을 위한 모든 신용 조건이 충족된 경우 HP 파이낸셜 서비스에서 VAL(Vendor Authorization Letter)을 제공합니다. |
| 5단계 | 구축 및 설치 VAL을 받은 후에는 장비를 구축하고 설치합니다. HPFS 사본을 제공해야 하며 이후에 청구서 원본을 제공해야 합니다. 청구서에는 제조업체 제품 번호, 설명, 단가, 수량 및 일련번호가 포함되어야 합니다. 고유한 내부 제품 번호 또는 참조 정보가 있는 경우 원래 제조업체 제품 번호도 제공하십시오. |
| 6단계 | CoA(Certificate of Acceptance) 구축 및 설치가 완료되면 고객은 CoA(Certificate of Acceptance)에 서명하고 원본 및 사본을 HP 파이낸셜 서비스에 보내야 합니다. CoA를 통해 법적으로 파이낸싱 또는 리스 계약이 시작됩니다. 서명한 CoA를 즉시 이용할 수 있는지 확인하십시오. |
| 7단계 | 정산 모든 문서를 수신하고 신용 조건이 충족된 경우 HP가 청구서 비용을 지급해 드립니다. 이 프로세스는 CoA를 수신하거나 장비를 받은 후 1~2일(업무일 기준) 정도가 소요됩니다. 청구서 비용은 파트너의 은행 계좌로 직접 지급됩니다. HP 파이낸셜 서비스는 필요에 따라 유통업체와 리셀러에게 비용을 분배하여 지급할 수 있습니다. |

고객 크레딧 패키지

신용 승인을 받으려면 다음 정보를 제출해 주십시오.

- 고객 담당자 이름, 전자 메일, 전화 및 팩스 번호, 웹 주소
- 회사 이름, 비즈니스 유형(예: 공공/민간 기업, 개인 사업자, 자영 사업체, 파트너 업체), 모회사(해당하는 경우), 비즈니스 설명, 사업 연수, 직원 수 및 등록증상의 회사 주소
- HP Indigo 또는 Scitex 제품을 구입하는 고객의 경우 회사 비즈니스 계획도 필요함
- 구입할 제품에 대한 세부 정보
- 장비가 고객 사이트(예: 데이터 센터)에 없는 경우의 장비 위치
- 6~12개월 동안 계획된 IT 구매를 기준으로 필요한 예상 신용 한도
- 필요에 따라 HP 파이낸셜 서비스에서 추가 문서를 요청할 수 있습니다.

미납액이 15만 달러 이하인 고객의 경우 HP 파이낸셜 서비스에서 이용 가능한 신용 조사 기관이나 공개적으로 제공되는 재무제표를 통해 필요한 정보를 요청할 수 있습니다. 미납액이 15만 달러를 초과하는 고객의 경우 대차 대조표, 손익계산서 및 현금흐름표를 포함하여 최근 2년 동안의 전체 회계 연말 재무제표를 제공해야 합니다.

HP 파이낸셜 서비스에서 필요한 재무 정보를 직접 받지 못한 경우 고객이 필요한 재무 정보를 제공해야 합니다.

자주 묻는 질문

가끔은 고객이 파이낸싱에 대해 질문하지 않는 경우도 있습니다. 이런 경우 고객과 파이낸싱에 대해 논의해야 하는 이유는 무엇입니까?

파이낸싱은 고객의 초기 자본 지출을 낮추는 데 도움이 되며 구매보다 적합한 옵션을 고객에게 제공합니다. 그와 동시에 영업 협상 속도를 높일 수 있습니다. HPFS IT 투자 솔루션은 월별 요금제를 맞춤형으로 조정할 수 있는 유연성을 제공하며 고객이 원하는 경우 기술 업그레이드도 지원합니다. 유연한 파이낸스 옵션을 통해 고객은 예산을 확대하고 구매 여력을 최대 20~35% 추가로 확보함으로써 구성을 확대할 수 있습니다.

현재 다른 파이낸싱 옵션이 이미 있는 상태입니다. 대부분의 고객은 주거 은행 또는 금융업체와 함께 금융 지원 제도를 갖추고 있습니다. HP 파이낸셜 서비스를 권해야 하는 이유는 무엇입니까?

HP 파이낸셜 서비스는 HP의 일부로서, IT 자산의 기술 및 라이프 사이클을 잘 이해하고 있습니다. HP 파이낸셜 서비스는 귀하와 귀하 고객에게 이익을 주는 HP 기술에 대한 잔여 가치를 보다 적극적으로 평가할 수 있습니다. HP 파이낸셜 서비스는 고객의 IT 솔루션 계획 및 구매에서부터 폐기에 이르는 각 IT 라이프 사이클 단계에서 귀하는 물론 고객과 협력할 수 있습니다. 또한 창의적이고 유연한 솔루션을 제공하고 모든 거래를 승인할 수 있도록 적극적으로 노력합니다. 50개 이상의 국가에서 HP를 지원하는 HP 파이낸셜 서비스는 전 세계적으로 고객에게 일관된 경험을 제공할 수 있습니다. HP 파이낸셜 서비스에서는 여러 공급업체의 하드웨어, 소프트웨어 및 서비스를 포함하여 종합적인 파이낸스 솔루션을 제공함으로써 파트너가 고객에 대한 가치를 향상하고 지속적이고 반복적인 비즈니스를 위한 잠재력을 높이도록 도울 수 있습니다.

지원 및 추가 정보

자세한 내용을 확인하려면 해당 국가의 HP 파이낸셜 서비스 담당자에게 문의하거나, HPFSPartners@hp.com 으로 전자 메일을 보내주시기 바랍니다.

HP 파이낸셜 서비스가 이렇게 세부적인 전체 청구서를 요구하는 이유는 무엇입니까?

솔루션에 대한 완전한 재고 및 세부 정보를 통해 HP 파이낸셜 서비스는 잔여 가치를 정확히 평가하고 최적의 리스 효율을 제공할 수 있습니다.

대부분 고객들은 장비를 소유하기를 원합니다. 이런 상황에서 파이낸싱을 권해야 하는 이유는 무엇입니까?

고객은 IT를 확보하는 방법에 있어 다양한 옵션과 유연성을 추구합니다. HPFS IT 투자 솔루션은 고객이 IT 목표와 재무 목표 모두를 충족하는 데 도움이 되는 광범위한 옵션을 제공합니다. 사용량에 따라 비용을 지불하는 고객은 쓸모없거나 부적합한 장비를 소유할 위험을 줄일 수 있으며 최신 기술로 빠르게 바꿀 수 있는 기회를 얻을 수 있습니다. 장비를 소유하고자 하는 고객은 지불 기간이 끝나면 여전히 공정 시가로 장비를 구매할 수 있습니다. HP 파이낸셜 서비스에서 금융 지원을 받은 고객의 충성도가 현금을 지불한 고객보다 훨씬 높게 나타났습니다.

파이낸싱이 판매 확대에 어떤 식으로 도움이 됩니까?

“구매” 방식보다 “리스” 방식으로 판매하는 것이 더 용이합니다. 고객은 합리적인 월별 지불로 대규모 현금 지출에 대한 부담에서 벗어날 수 있으며, 파트너는 할인에 대한 부담을 덜 수 있습니다. 파이낸싱은 고객에게 현재 예산으로 더 많은 장비를 확보할 수 있는 기회를 제공하며 보다 빠르게 업그레이드할 수 있는 유연성을 지원합니다. 또한 파이낸싱을 이용하면 하드웨어, 소프트웨어 및 서비스를 단일 패키지에 번들로 구성함으로써 전체 솔루션을 보다 쉽게 판매할 수 있습니다. 한 고객이 구매할 경우 이 고객에게 다시 영업을 하기까지 4~5년이 소요될 수 있습니다. 그리고 HP 파이낸셜 서비스를 통해 파트너는 청구서 단계에서 지급 단계까지 지연을 최소화함으로써 대금을 지급받는 기간을 단축할 수 있습니다.

수익 증대 옵션을 활용하는 방법은 무엇입니까?

지정된 한도까지 재정 지원 금액의 백분율(파이낸스 프로그램/국가별로 다를 수 있음)을 추가하여 HP 파이낸셜 서비스 청구서에 포함할 수 있습니다. 자세한 내용은 HP 파이낸셜 서비스 채널 담당자에게 문의하십시오.

Sign up for updates
hp.com/go/getupdated



Share with colleagues



Rate this document

저작권보호. 2014 Hewlett-Packard의 정보는 사전 통보 없이 변경될 수 있습니다. HP 제품 및 서비스에 대한 유일한 보증은 제품과 서비스에동반된 제품보증서입니다. 상기의 내용들 중 어떤 것도 추가적인 보증을 제공하는 것으로 해석되어서는 안됩니다. HP는 여기에 포함된 기술이나 편집 오류 또는 누락에 대해 책임을 지지 않습니다

HP Financial Services company 또는 자회사를 통해 금융 서비스를 이용할 수 있으며 신용 승인 및 표준 HP Financial Services 의 기본 설명서의실행에 따라 서비스가 달라질 수 있습니다. 그리고 기타 제한 사항이 적용될 수 있습니다. HP Financial Services 는 통지 없이 여기에포함된정보를 바꾸거나 삭제할 수도 있습니다.

4AA1-6814KOP, 10월 2014

