

THE KEY TO MOBILITY

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

RETANDO AL FUTURO

CONVENCIÓN ANUAL
2019

Gerencia Comercial

Trucks & Buses

Mayo 23, 2019

THE KEY TO MOBILITY
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES
RETANDO AL FUTURO
CONVENCIÓN ANUAL
2019

CONTENIDO

Objetivo

Retos

Solicitudes de crédito

Estrategia comercial

Oferta de seguros

Promociones vigentes



Objetivo

Analizar el entorno operacional actual de camiones y autobuses para proponer y acordar un esquema de negocio que impulse la aprobación de solicitudes de crédito y la activación de contratos con clientes.



Retos



**Situación
económica
y política
incierta**



**Necesidad
de un
enfoque en
rentabilidad**



**Desarrollo de
negocios
sustentables**



**Política
crediticia
conservadora**

¿Cómo le ha ido el negocio 2017-2019?

Tempestad



2017

- Afectación
- Rechazo
- Restricción
- Detención
- Contracción
- Condicionamiento

Tranquilidad



2018

- Revisión
- Observación
- Redefinición
- Repliegue
- Cautela
- Garantía
- Prevención

Prosperidad



2019

- Avance
- Selección
- Anticipación
- Equipo
- Autorización
- Apertura
- Inteligencia

SOLICITUDES DE CRÉDITO

¿Cuál es la dinámica de recepción y atención de solicitudes de crédito?

Contratos
(Valuación)

Pagadas

Activadas

Autorizadas

Rechazadas, Detenidas, Canceladas, Pendientes

Créditos
(Evaluación)

Aprobadas

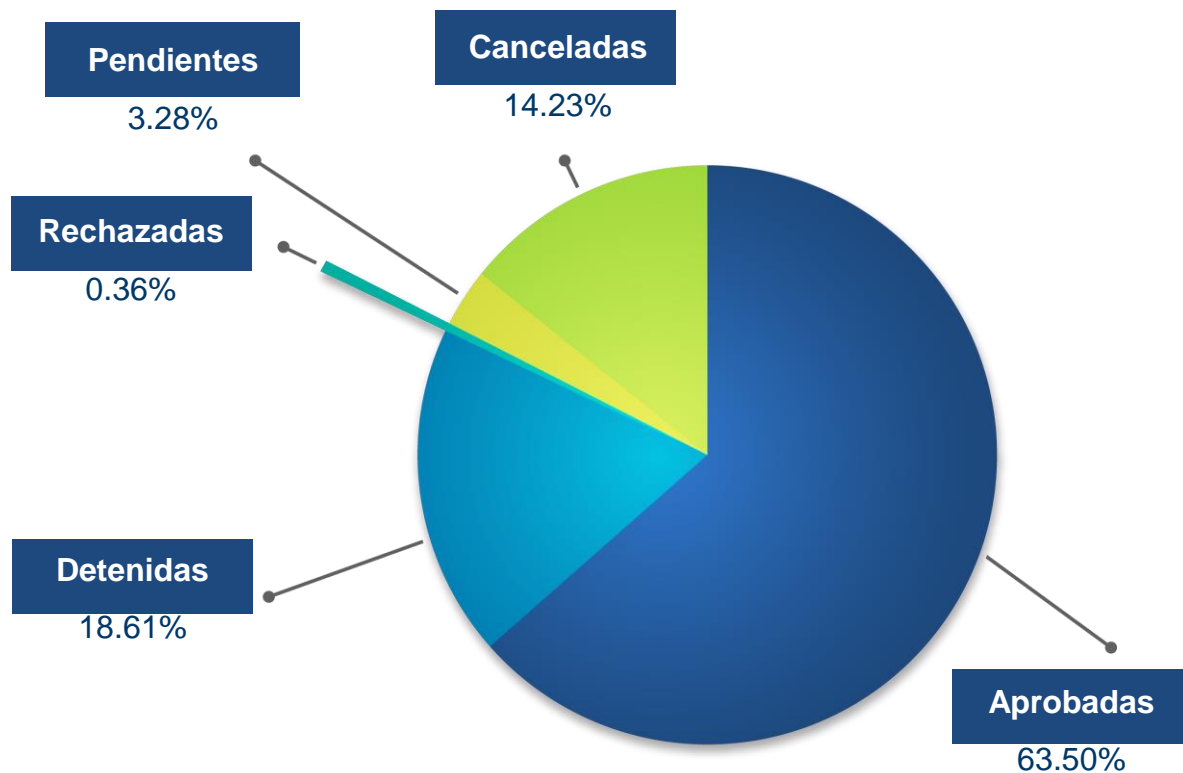
Rechazadas, Detenidas, Canceladas, Pendientes

Solicitudes

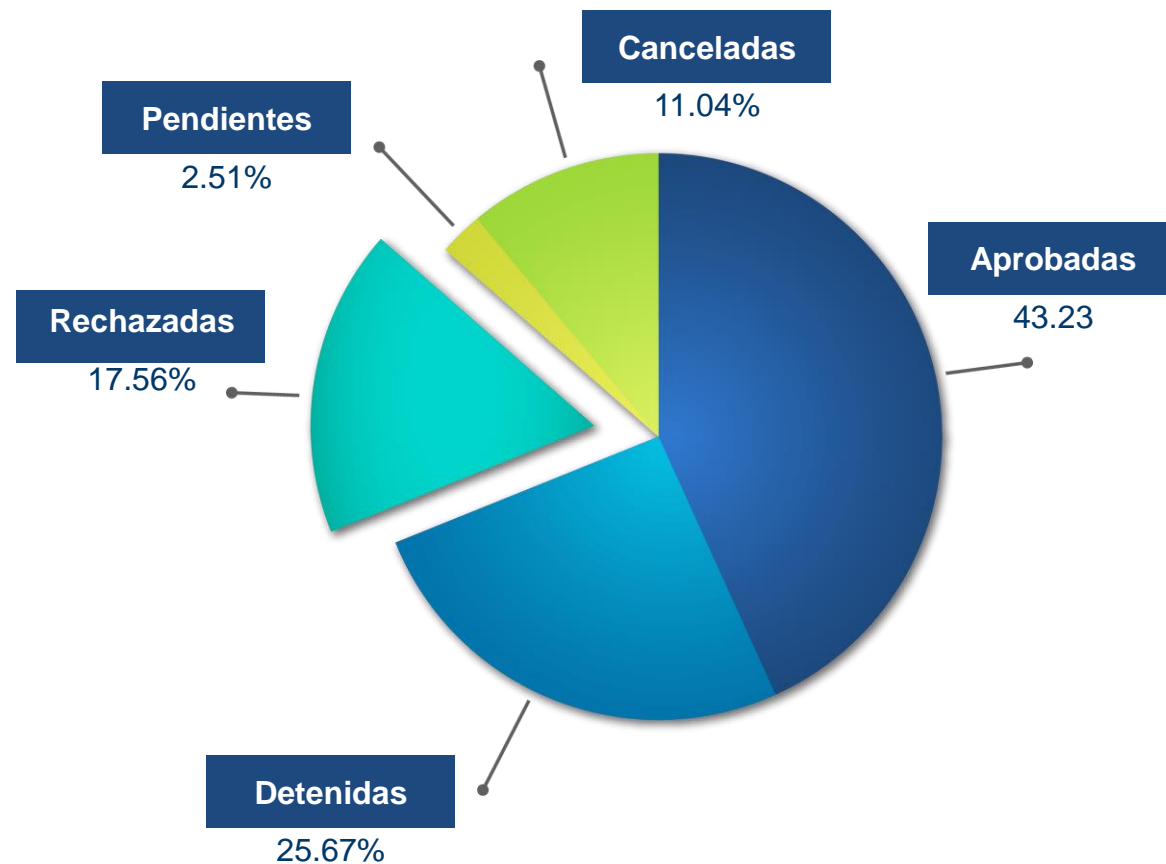


¿Cómo va la aprobación de solicitudes de crédito?

Solicitudes de Crédito - Corporate



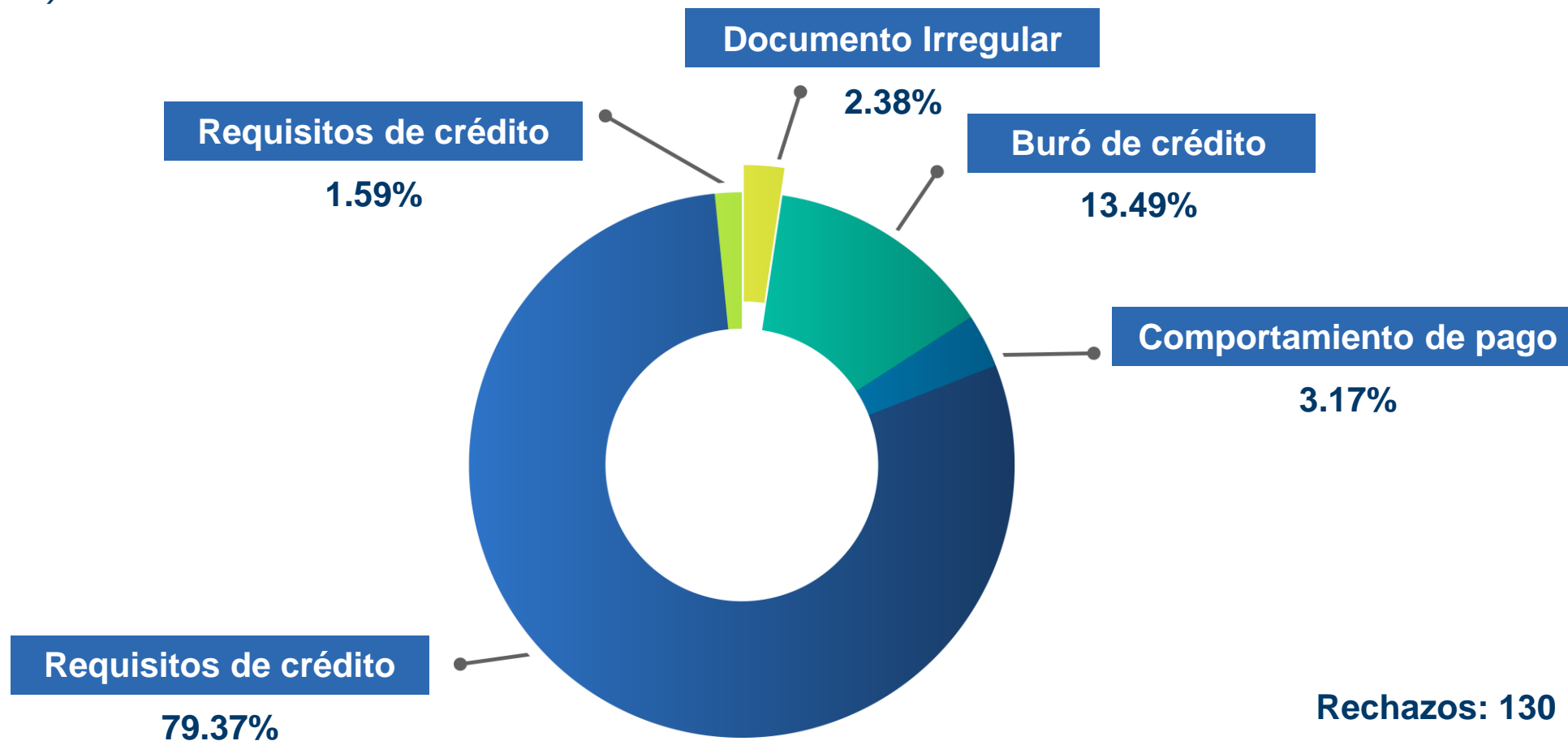
Solicitudes de Crédito - Corporate



Proceso de evaluación **SC: 300**

¿Porqué rechazamos solicitudes de crédito?

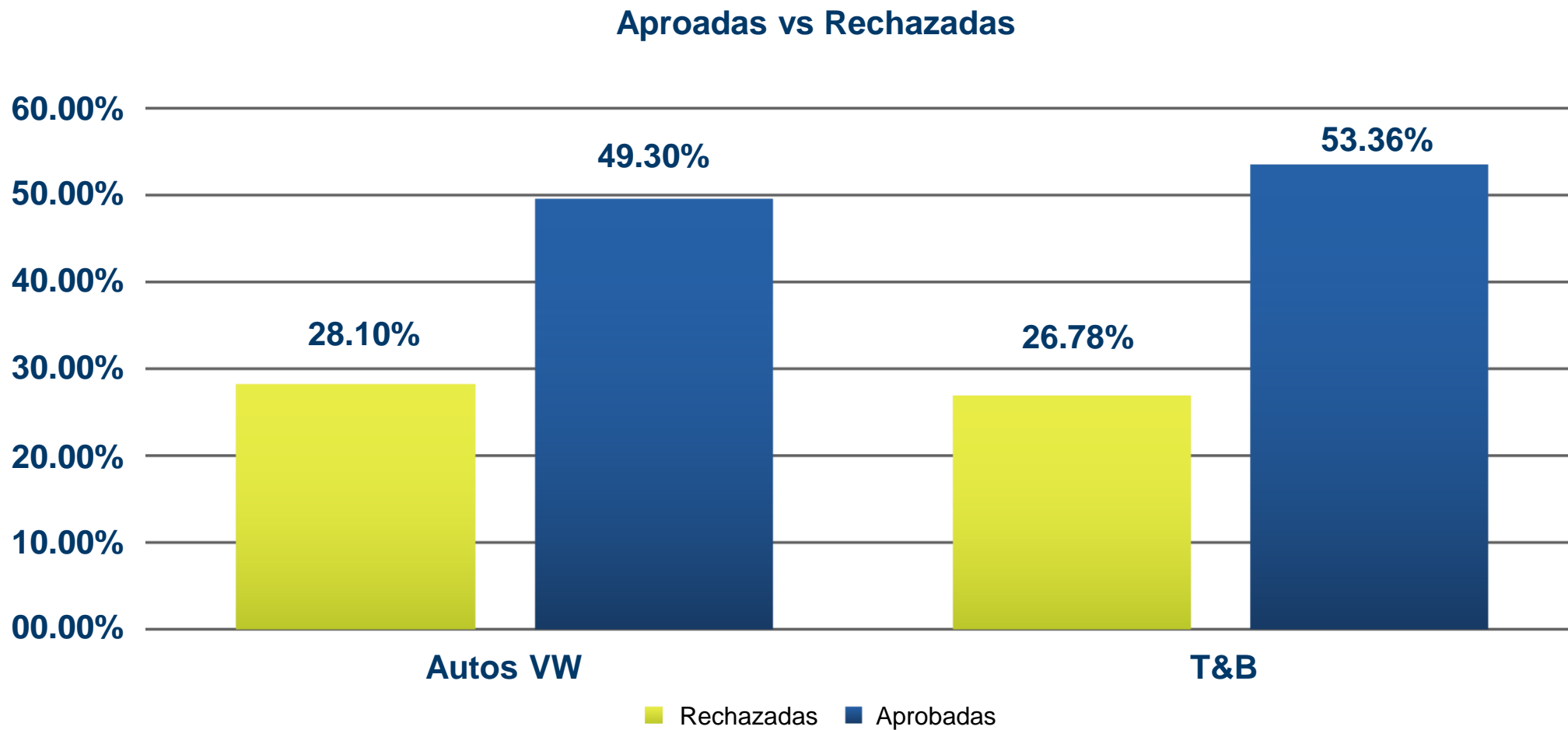
Causas del Rechazo - Solicitudes de Crédito (Corporate + Retail)



¿Requerimos el % de aprobación de solicitudes que se registran en autos VW?

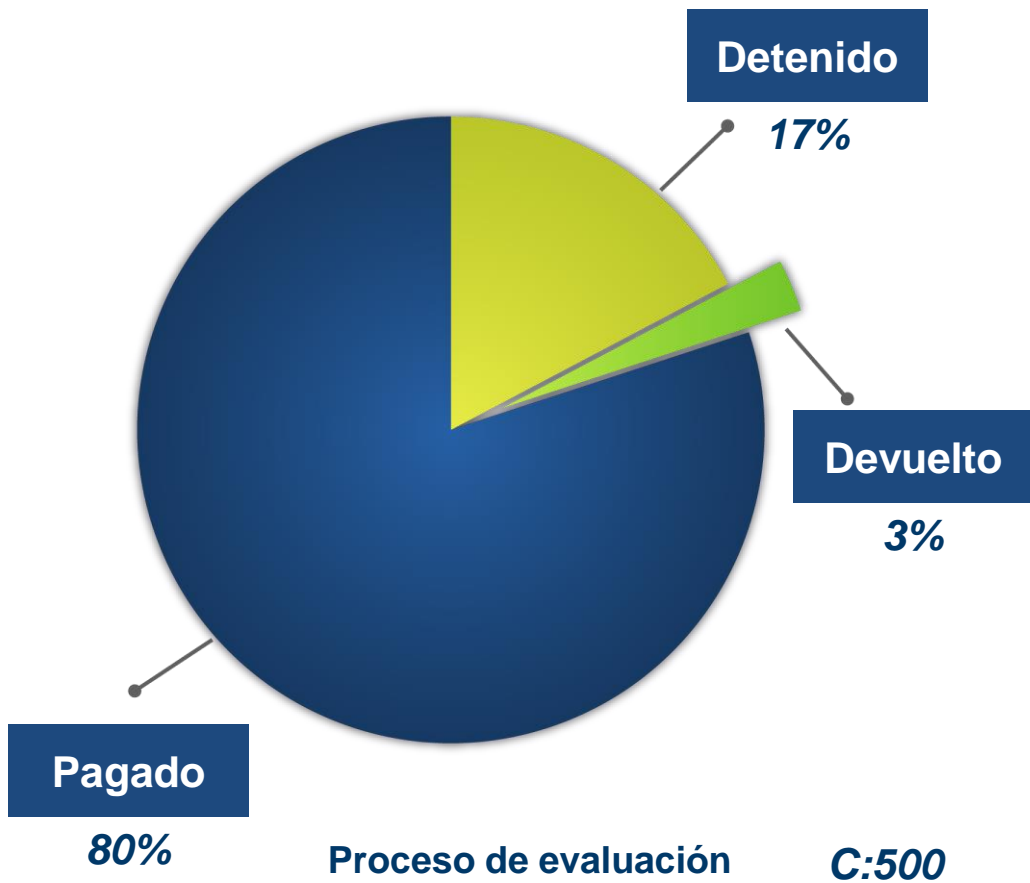


¿Requerimos el % de aprobación de autos VW?

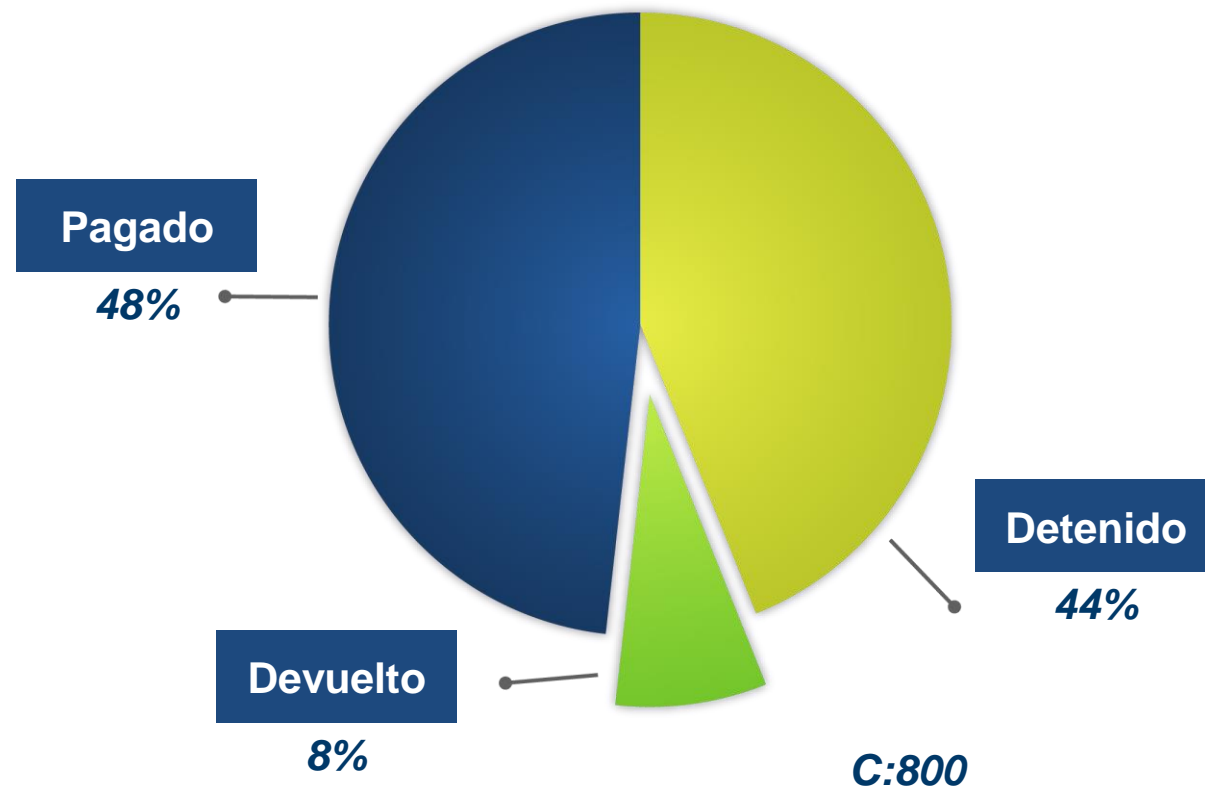


¿Qué sucede con los contratos?

Contratos Devueltos, Detenidos, Pagados - Corporate

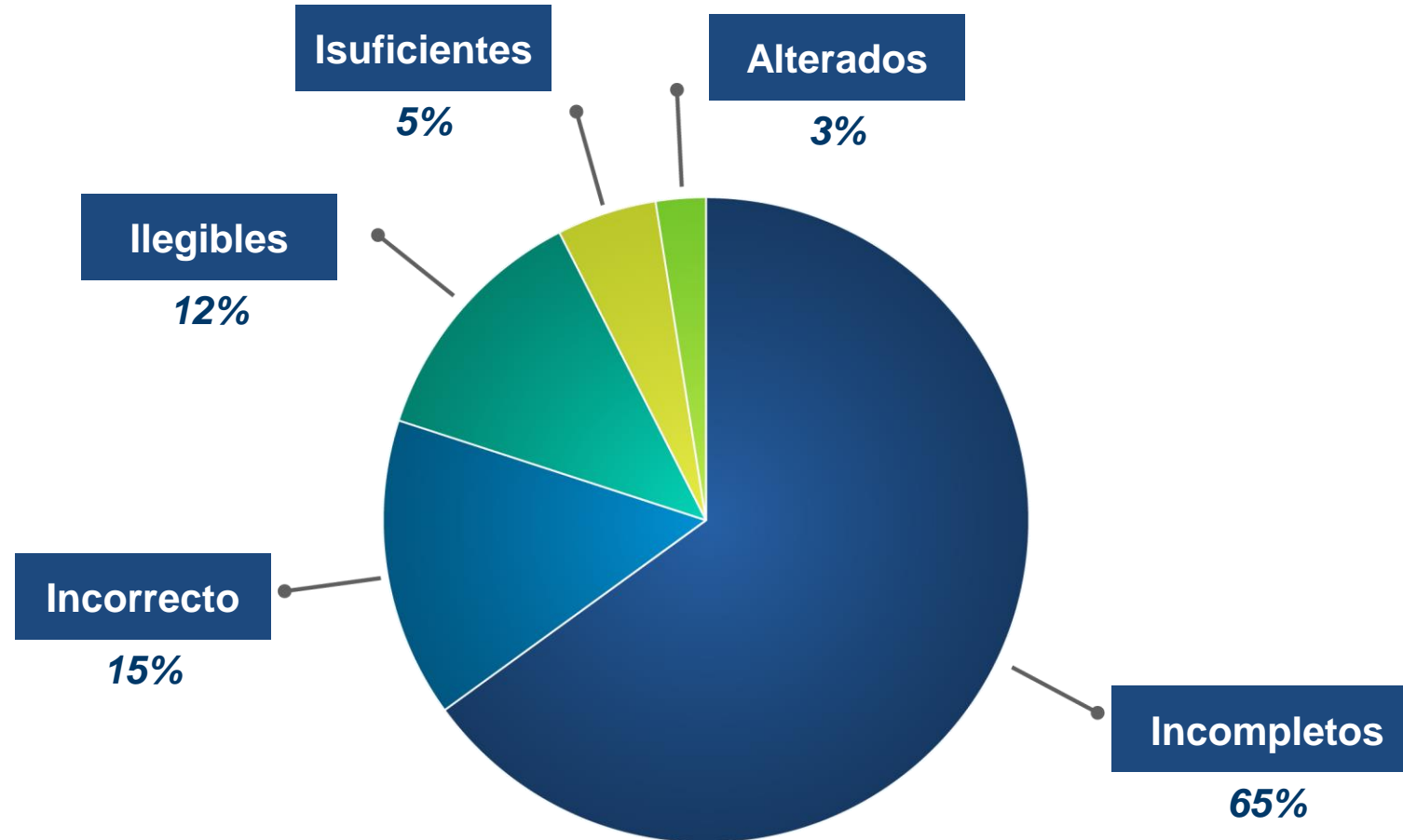


Contratos Devueltos, Detenidos, Pagados - Retail



¿Por qué detenemos los contratos?

Causas de Detección y Devolución de Paquetes
(Retail + Corporate)



C: 50

¿Cuál es el objetivo común?

Equipo MAN-VWFS



Fijar rumbo

- Evitar clientes de alto riesgo
- Integrar solicitudes de crédito con la calidad requerida
- Apego absoluto a la política de crédito de VWFS

Negocio



- Prospeccionar nuevas oportunidades de negocio
- Disminuir la concentración de la cartera
- Asegurar la rentabilidad rentabilidad del

¿Qué tenemos que hacer para llegar al objetivo común?



ESTRATEGIA COMERCIAL

¿Cuál es la base de la estrategia 2019?

THE KEY TO MOBILITY
INTEGRACION MANEJO TRANS
RETANDO AL FUTURO
CONVENCION ANUAL
2019

EXCELENCIA OPERACIONAL

Buscar mayor eficiencia en la cadena de negocio

¿Cuáles serán las acciones del área comercial?

MEJORA EN LA CALIDAD OPERATIVA

Eficiencia Operativa



Indicadores de desempeño

Política Crediticia



**Líneas de crédito
Portafolio para clientes**

Conocimiento T&B



**Capacitación +
Clínicas de Crédito**

¿Cuáles serán las acciones del área comercial?

Eficiencia Operativa



Indicadores de desempeño

Objetivos

- Seguimiento de la red enfocado al desempeño de las operaciones.
- Detección y atención de áreas de oportunidad en las operaciones.
- Acciones para la mejora de las solicitudes de crédito e integración de paquetes.

Indicadores

- Aceptación y rechazo de solicitudes
- Detención de paquetes crediticios
- Condicionamiento de activaciones
- Tiempo de resolución de crédito
- Penetración
- Cartera vencida
- Volumen de ventas

¿Cuáles serán las acciones del área comercial?

Política Crediticia



Líneas de crédito Portafolio para clientes

Objetivos

- Seguimiento de la red enfocado al desempeño de las operaciones.
- Detección y atención de áreas de oportunidad en las operaciones.
- Acciones para la mejora de las solicitudes de crédito e integración de paquetes.

Tópicos

- Análisis y evaluación de casos
- Perfil del cliente
- Plan de prospección
- Calidad de la cartera de clientes
- Propuestas de promociones

¿Cuáles serán las acciones del área comercial?

Conocimiento T&B



Capacitación + Clínicas de Crédito

Objetivos

- Proceso de evaluación y valuación del crédito
- Integración correcta y completa del expediente crediticio
- Revisión y atención de solicitudes de crédito específicas

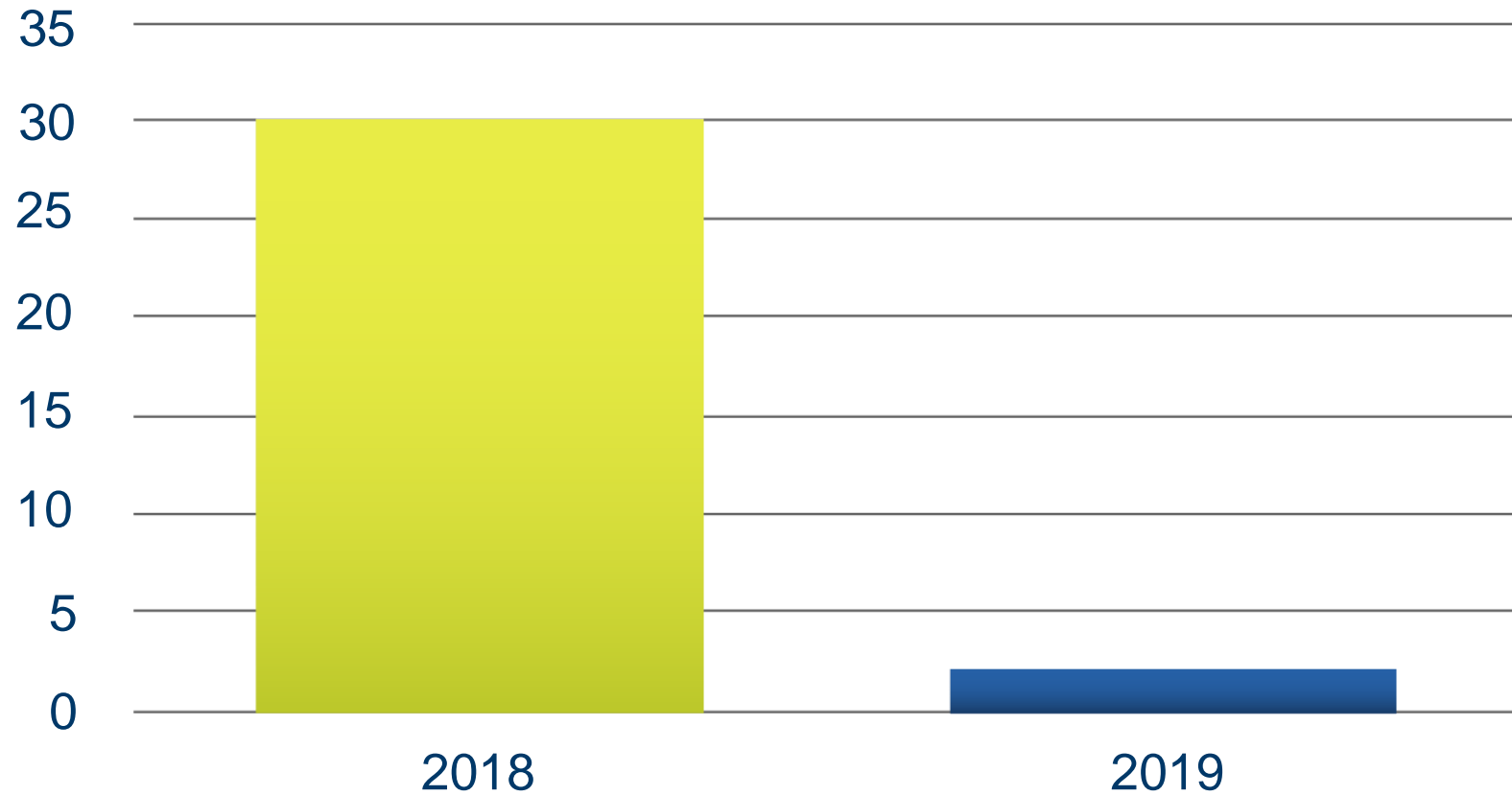
Indicadores

- Capacitación Excelencia en la operación del GSF (*julio 2019*)
- Clínica de Crédito - Región Norte (*agosto 2019*)
- Clínica de Crédito - Región Centro (*septiembre 2019*)
- Clínica de Crédito - Región Sur (*octubre 2019*)

OFERTA DE SEGUROS

¿Cómo va la activación de seguros?

Pólizas de Seguros (2018-2019)



¿Por qué no vendemos seguros?

Áreas de oportunidad de la operación

- No se cuenta con un servicio en línea que cotice de manera inmediata.
- La generación y envío de cotizaciones es lenta.
- La corrección y endoso de pólizas son complejas.
- El proceso de renovación de póliza es tardado.
- No cuenta se con un servicio de atención a clientes de excelencia.
- No se contemplan con propuestas más competitivas para clientes específicos.

¿Qué cambió en la oferta de seguros?

	Diferenciador	2018	2019
1	Ingresos por colocación de pólizas	Sin UDI	Con UDI
2	Vencimientos y renovaciones	Manual	Automática
3	Plataforma de servicio	Inactiva	Activa
4	Puntos de contacto con el cliente	10	20
5	Emisión y entrega de pólizas	Tardía	Inmediata
6	Gestión en caso de siniestro o robo	Manual	Automática
7	Enfoque en el segmento T&B	Sin enfoque	Con enfoque

¿Cuáles son los compromisos 2019?

¿Cuáles son los compromisos 2019?

- Promover la colocación de los seguros al interior y exterior de la concesionaria para mejorar las ventas.
- Comparar ventajas económicas y de servicio antes de ofrecer y cerrar las propuestas de seguros con los clientes.
- Verificar con VWFS Seguros las ofertas especiales y promociones vigentes antes de ofrecer y cerrar.
- Identificar y comunicar áreas de oportunidad al área de seguros respecto a los procesos de cotización y activación de pólizas.

¿CUÁL ES EL COMPROMISO DE VENTA **2019** ?

PROMOCIONES VIGENTES

Propuesta para Camiones de Carga: Tasa de 11.99% o bonos de hasta \$115,800



- Aplica para todos los vehículos de carga marca VW 2018, 2019 y 2020
- La promoción consta de subvenciones fijas cargadas en cotizador que pueden ser aplicadas a Tasa o a descuento (la tasa puede variar de acuerdo al enganche y/o plazo de financiamiento)
- Las subvenciones pueden aplicarse a Credit o Leasing
- El costo (subvención) será cubierto por parte de Marca (50%) y MFS (50%)

Modelo	Precio Lista Cliente MY 2020 (con IVA)	Tasa Base	Tasa Especial	Enganche	Plazo (meses)	Mensualidad (con IVA)
6.160 Delivery sin AC	MXN 782,954	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 17,089
9.170 Delivery sin AC	MXN 876,448	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 19,128
11.180 Delivery sin AC	MXN 964,755	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 21,055
15.190 Robust	MXN 1,182,351	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 25,804
17.230 Robust	MXN 1,254,351	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 27,375
17.280 Constellation	MXN 1,325,209	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 28,921
24.280 Constellation	MXN 1,554,233	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 33,921

Propuesta para Autobuses VW en plan carrocerero

Tasa de 11.99% o bonos de hasta \$115,800

- Aplica para todos los vehículos de pasaje marca VW 2018, 2019 y 2020 sólo en plan carrocerero / Aplica en Credit o Leasing
- El costo será cubierto por parte de Marca (50%) y MFS (50%) /El costo está calculado con base en los MY 2020
- Las subvenciones pueden aplicarse a Credit o Leasing

Modelo	Precio Lista Cliente MY 2020 (con IVA)	Tasa Base	Tasa Especial	Enganche	Plazo (meses)	Mensualidad (con IVA)
6.160 Delivery sin AC	MXN 782,954	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 17,089
9.170 Delivery sin AC	MXN 876,448	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 19,128
11.180 Delivery sin AC	MXN 964,755	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 21,055
15.190 Robust	MXN 1,182,351	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 25,804
17.230 Robust	MXN 1,254,351	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 27,375
17.280 Constellation	MXN 1,325,209	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 28,921
24.280 Constellation	MXN 1,554,233	15.99%	11.99%	20.0%	48	MXN 33,921

Lo importante es saber reaccionar

**En algunos
momentos
todo funciona
muy bien**



**En otras
ocasiones
ocurren
imprevistos**



**¡Transformemos
los problemas
en
oportunidades!**





PREGUNTAS

Gerencia Comercial

Trucks & Buses