



BENEFICIOS DE UNA OPERACIÓN TIPO AMERICANA DE FINANZA Y SEGUROS

PRESENTADO POR

DAVID N. ROBERTSON
DIRECTOR EJECUTIVO

ASOCIACIÓN DE
FINANZAS Y SEGUROS
PROFESIONALES

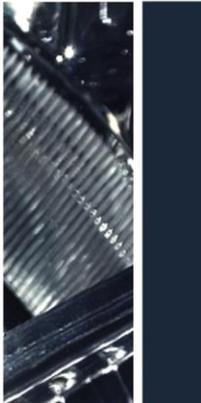
PARA LA

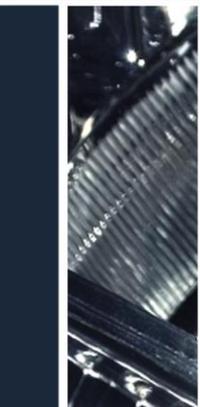
ASOCIACIÓN MEXICANA DE
DISTRIBUIDORES AUTOMOTRICES

JUEVES 17 DE ABRIL DE 2008

INTRODUCCIÓN

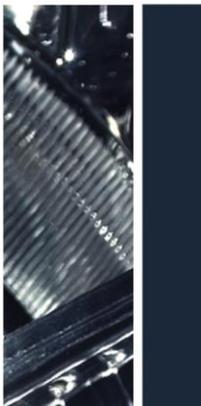
Dentro del contexto de una operación de un distribuidor de automóviles bajo franquicia, la sección de finanzas y seguros no es un departamento - es un método de hacer negocios. Como tal, los beneficios que pueden acumularse por separar las funciones de finanzas y seguros del proceso de venta se manifiestan por si solo sin importar si la cantidad del volumen de ventas de autos justifica la posición de tiempo completo de una persona encargada del departamento de FyS.

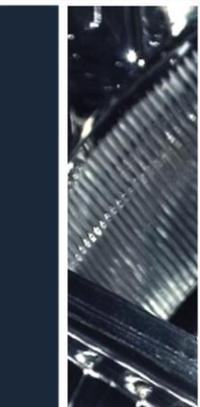




Dos puntos claves que necesitan ser enfatizados desde el principio. Las contribuciones significantes que la función de finanzas y seguros (FyS) brinda a la ganancia neta de los distribuidores a través de los estados Unidos no aparecieron de pronto una noche. Son el producto de una evolución que ha tomado 40 o más años en suceder, y el cual refleja un balance entre los beneficios financieros y de servicio al consumidor que le ayuda a los compradores al igual que a los vendedores. Ya platicaremos acerca de esto muy pronto.

También, las variables que impactan el concepto de FyS dependen del nivel de sofisticación que se encuentran en cuatro componentes importantes- la base del consumidor, los distribuidores, los proveedores del mercado de posventa, y las fuentes de financiamiento del vehículo. Basado en una entrevista con el mercado automovilístico minorista que existe actualmente en México, los elementos esenciales para construir una operación de FyS tipo Americano ya están en varios niveles de desarrollo. La ventaja está ahí para el agarre.





RESUMEN DEL FyS 2007

	Estados Unidos	México
Contribución a la Ganancia Total del Distribuidor	46.8%	+ -
Ganancia Promedio por Transacción (en Dólares)		
<i>Ganancia por Unidad Minorista</i>		
Vehículos Nuevos	\$1,310	+ -
Vehículos Usados	\$1,169	+ -
<i>Ganancia por Transacción de Finanzas</i>		
Vehículos Nuevos	\$947	+ -
Vehículos Usados	\$467	+ -
<i>Ganancia por Contrato de Servicio al Vehículo</i>		
Vehículos Nuevos	\$795	+ -
Vehículos Usados	\$795	+ -
<i>Ganancia por Contrato de GAP</i>		
Vehículos Nuevos	\$315	+ -
Vehículos Usados	\$438	+ -
<i>Ganancia por Contrato Etch (recuperación de robo)</i>		
Vehículos Nuevos	\$225	+ -
Vehículos Usados	\$269	+ -

Índices de Aceptación por el Consumidor de Productos de FyS

Financiamiento dentro de la Distribuidora

Vehículos Nuevos	58%	+ -
Vehículos Usados	68%	+ -

Contratos de Servicio de Vehículos

Vehículos Nuevos	30%	+ -
Vehículos Usados	26%	+ -

GAP

Vehículos Nuevos	23%	+ -
Vehículos Usados	16%	+ -

Fuerza Disuasoria contra Robos

Vehículos Nuevos	18%	+ -
Vehículos Usados	15%	+ -

Mantenimiento Prepagado

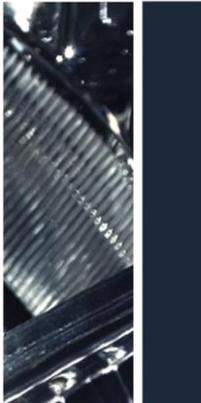
Vehículos Nuevos	4%	+ -
Vehículos Usados	10%	+ -

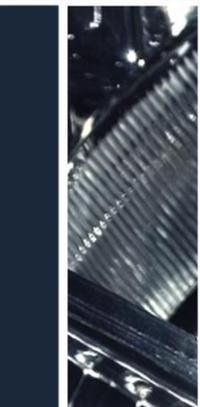
Paquete Ambiental

Vehículos Nuevos	4%	+ -
Vehículos Usados	12%	+ -

Llantas y Ruedas

Vehículos Nuevos	2%	+ -
Vehículos Usados	4%	+ -





Capacidad Crediticia- Porcentaje de los Contratos Reservados

Prima Super (720+ puntaje de crédito)	2%	+ -
Prima (680 - 719 puntaje de crédito)	2%	+ -
Riesgo de Promedio Bajo (620 - 679 puntaje de crédito)	11%	+ -
Riesgo Promedio (550 - 619)	33%	+ -
Riesgo Alto (500 - 549)	31%	+ -
Riesgo Muy alto (puntajes menos de 500)	21%	+ -

**Niveles de Ganancias Anuales del Personal de FyS
(en Dólares)**

*Ventas Mensuales de Vehículos Nuevos/Usados 300+
Unidades*

Director FyS

+ | -

Productores Individuales

+ | -

*Ventas Mensuales de Vehículos Nuevos/Usados 225 -
299 Unidades*

Director FyS

+ | -

Productores Individuales

+ | -

*Ventas Mensuales de Vehículos Nuevos/Usados 150 -
224 Unidades*

Director FyS

+ | -

Productores Individuales

+ | -

*Ventas Mensuales de Vehículos Nuevos/Usados 75 -
149 Unidades*

Director FyS

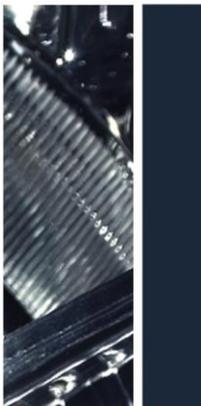
+ | -

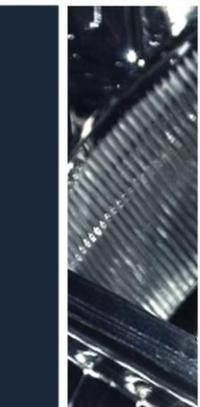
Productores Individuales

+ | -

*Ventas Mensuales de Vehículos Nuevos/Usados 75
Unidades o Menos*

+ | -



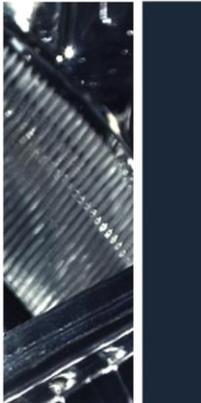


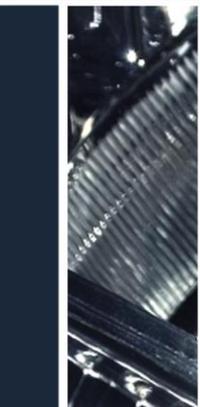
Bosquejo del Programa

Oportunidades de FyS Tipo
Americano en México

I. Introducción

- A. Saludo – Gracias por la oportunidad de explorar las oportunidades de un FyS tipo Americano en México.
- B. Repaso de Temas a Cubrir y Como se Llevará a Cabo la Presentación
- C. Repaso de las Cualificaciones del Presentador





II. FyS Tipo Americano

A. Historia

B. Elementos de FyS Tipo Americano

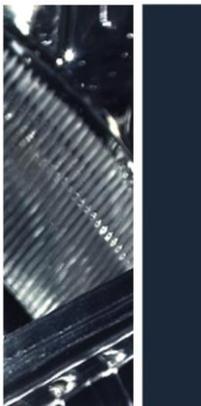
1. Control

2. División de Labor

3. Asegurar Tratos Marginales

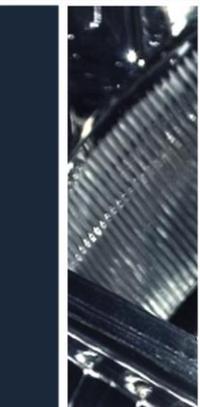
(II. *FyS Tipo Americano, B*)

4. Nuevas Caras Pueden Vender Productos Adicionales
5. Satisfacer los Requisitos Legales de la Transacción
6. Control del Proceso de Entrega (CSI)
7. Nuevas Fuentes de Ingresos
8. Ventaja Competitiva





(II. *FyS Tipo Americano*)



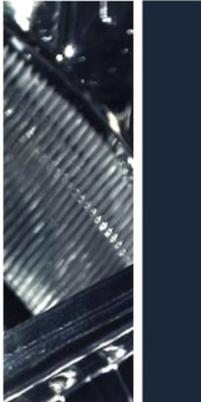
- C. Dos Elementos Requeridos para el Éxito

- D. Como se Aplica a la Cultura Mexicana y a la Industria Automotriz

III. Operación Típica de FyS Tipo Americano

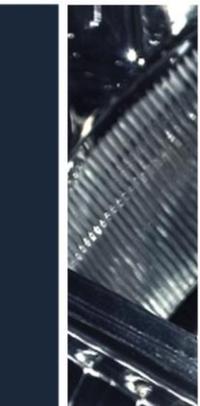
A. Volumen de la Distribuidora

1. Distribuidoras de Volúmenes Altos
2. Distribuidoras de Volúmenes Medios
3. Distribuidoras de Volúmenes Bajos
4. Distribuidoras Urbanas o Rurales





(III. Operación Típica de FyS Tipo Americano)



B. Personal

C. Productos

D. Instalación

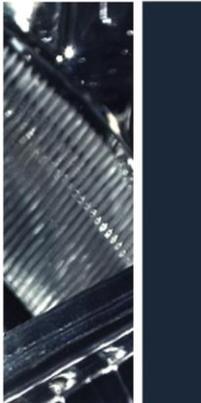
E. Equipo

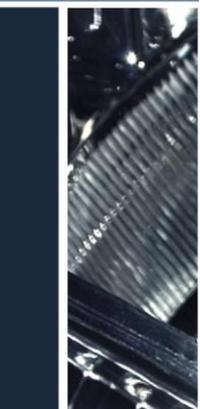
F. Lugar Dentro de la Estructura de Organización

G. Fuentes de Ingresos

H. Compensación

1. Practicantes de FyS
2. Personal de Ventas
3. Administración de Ventas
4. Principal del Distribuidor



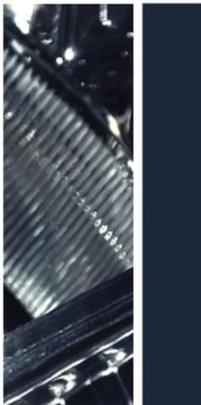


IV. Pasos para crear un Departamento de FyS Tipo Americano

- A. Compromiso del Principal y la Administración del Distribuidor al Proceso
- B. Asegurar los Productos y Servicios Requeridos
 - 1. Financiamiento a Plazo
 - 2. Renta
 - 3. Relaciones con Cooperativas de Crédito y Otros Vendedores

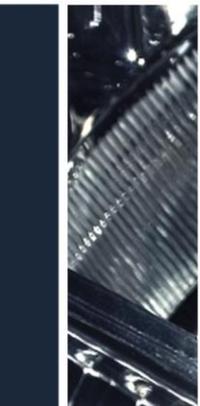
(IV. Pasos para crear un Departamento de FyS Tipo Americano, B)

4. Contratos de Servicio a Vehículos
5. Seguro de Crédito
6. Seguro de Desempleo Involuntario
8. Protección de Robos/Recuperación de Vehículos
7. GAP/Peligros en el Camino/Productos de Mantenimiento
8. Protección de Robos/Recuperación de Vehículos





(IV. Pasos para crear un Departamento de FyS Tipo Americano)

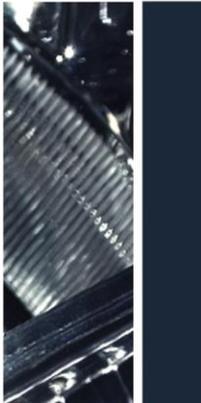


C. Establecer el Personal para la Operación de FyS

1. Fuentes de Personal para el FyS
2. Desarrollo de las Descripciones del Trabajo y Evaluación
3. Entrenamiento Inicial
4. Entrenamiento Continuo y Desarrollo
5. Compensación
6. Uso de Vendedores Externos

D. Normas y Reglamentos

1. Normas de la Distribuidora
2. Normas del Prestamista
3. Normas del Vendedor
4. Normas del Gobierno





(IV. Pasos para crear un Departamento de FyS Tipo Americano)



E. Introducción de la Operación de FyS a la Estructura (de Organización) de Ventas.

1. Tabla de Organización

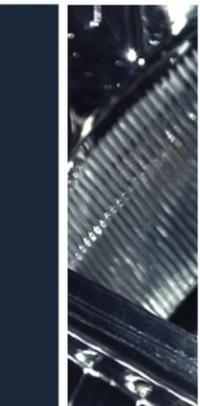
2. Deberes y Beneficios

a. Principal de la Distribuidora

b. Dirección

c. Personal de Ventas (Nuevos y Usados)

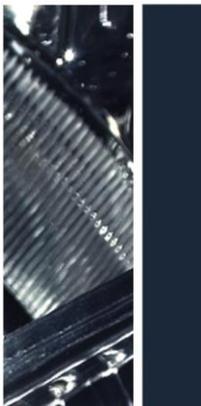
d. Clientes (Garantía/Servicio/CSI)



3. Actividad de Apoyo

- a. Explicación de Beneficios
- b. Demostración del Compromiso al Programa de Apoyo
- c. Compensación
- d. Concursos/Primas/Juntas de Ventas

F. Escollos y Áreas de Dificultad

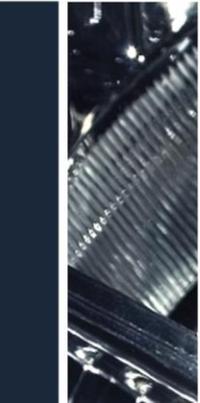




V. Periodo de Preguntas y Respuestas

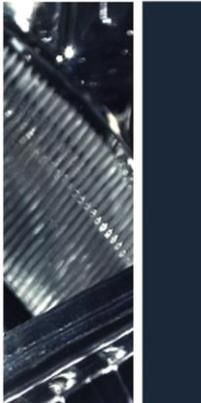
A. Estado Actual del FyS de la Industria Automotriz en México

1. Economía
2. Método Común de Comprar un Vehículo
3. ¿Como se Trata el Financiamiento Actualmente?
4. Competencia



5. Disponibilidad de Productos

- a. Financiamiento a Plazo
- b. Renta
- c. Contratos de Servicio a Vehículos
- d. Seguro de Crédito
- e. Otros Productos





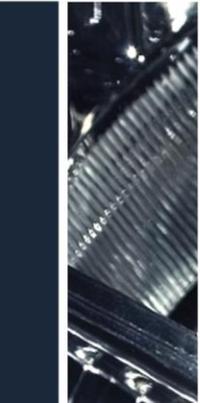
V. Periodo de Preguntas y Respuestas



B. ¿Es factible el FyS Tipo Americano en México?

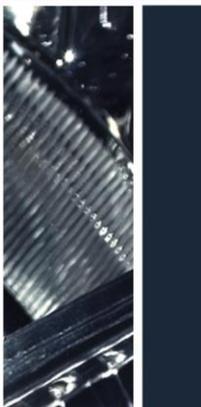


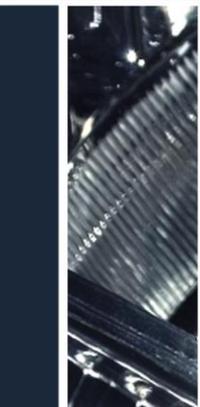
C. Plan de Acción para Establecer el FyS Tipo Americano en México



**Gracias por la
oportunidad de
poder serles de
servicio.**

Preguntas de la Audiencia





David N. Robertson
Director Ejecutivo
Asociación de Profesionales
de Finanzas y Seguros

5100 Thompson Terrace, Suite B
Colleyville, Texas 76034

817.428.2434 x 207
817.538.2129 celular
817.428.2534 fax

david.robertson@afip.com