

# БУДУЩЕЕ В КРЕДИТ

Как повысить доходность продаж услуг F&I?

## О компании «Питер-Лада»

Компания «Питер-Лада» является базовым предприятием АО «АВТОВАЗ» на Северо-Западе России и официальным дилером автомобилей LADA. За 45-летнюю историю имя «Питер-Лада» смогло зарекомендовать себя не только в Санкт-Петербурге, но и за пределами России. Более 2-х миллионов клиентов выбрали именно нас.

Дилерский центр «Питер-Лада» сегодня – это признанный АВТОСТАТОМ дилер года в области продаж новых автомобилей LADA и автомобилей с пробегом в массовом сегменте в Санкт-Петербурге по итогу работы в 2015-2020 гг. Наша основная задача – оказание услуг в сфере продаж автомобилей LADA и сервисного обслуживания на высоком уровне, который соответствует новым стандартам АО «АВТОВАЗ».

**Основными направлениями деятельности «Питер-Лада» являются:**

- Продажа автомобилей LADA с ПТС в день обращения
- Розничная и оптовая продажа автозапчастей
- Услуги программы трейд-ин
- Услуги по кредитованию и страхованию
- Гарантийное обслуживание автомобилей
- Комплекс услуг по техническому обслуживанию и кузовной ремонт



**Волкова Алла**

Начальник отдела по  
Страхованию и кредитованию

АО «Питер-Лада»

[a.volkova@piterlada.ru](mailto:a.volkova@piterlada.ru)

+7-921-924-80-60

## Образование

Санкт-Петербургский государственный морской  
технический университет

## По специальности

Экономика и управление на предприятии  
машиностроения

## Опыт работы

2004-2008 гг. - ОАО «Питер-Лада»

менеджер по кредитованию

2008-2011 гг.- ООО «Финансовый Брокер «МАРТ»

менеджер по автокредитованию и страхованию

с 2011 г. по н.в. - АО "Питер-Лада"

начальник отдела страхования и кредитования



# Текущие тенденции

Изменение потребительских привычек

Желание получить качественный продукт/услугу

Изменение потребителя и его отношения к продукту

Удовлетворение главных ценностей потребителя (время, деньги, собственное здоровье, собственная безопасность)



# Риски и проблемы в продажах F&I

1

Низкая покупательная способность

2

Риск невозврата кредита

3

Изменения в ФЗ – 483 “О потребительском займе”

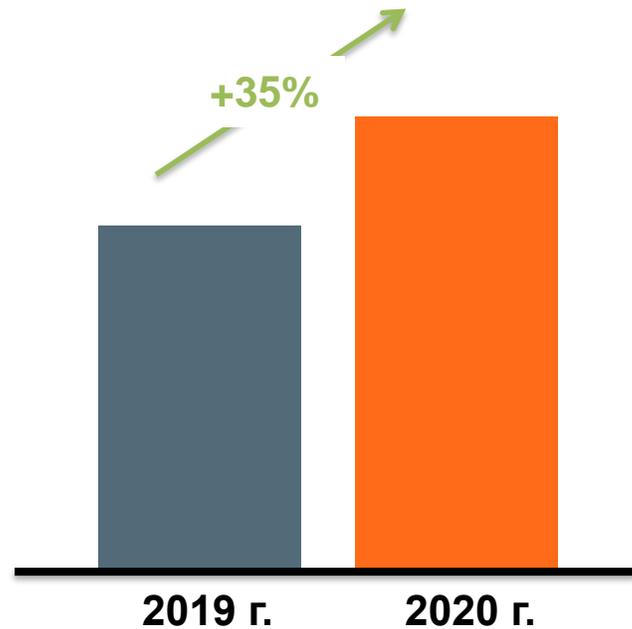
4

“Период охлаждения” для целевого кредита

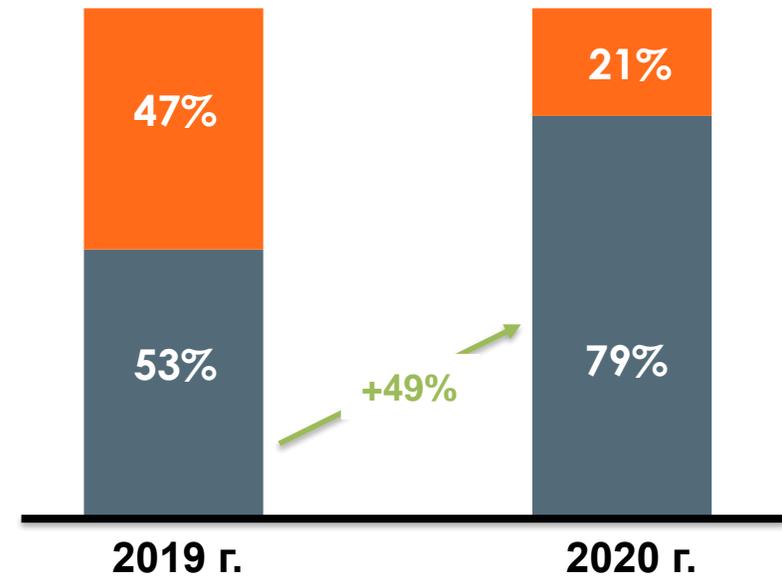
# Решения и действия

Изменение условий сотрудничества с Банками

Средний съём фин. услуг с  
1-го автомобиля 2019-2020



Доля проникновения продуктов  
Дилера в тело кредита

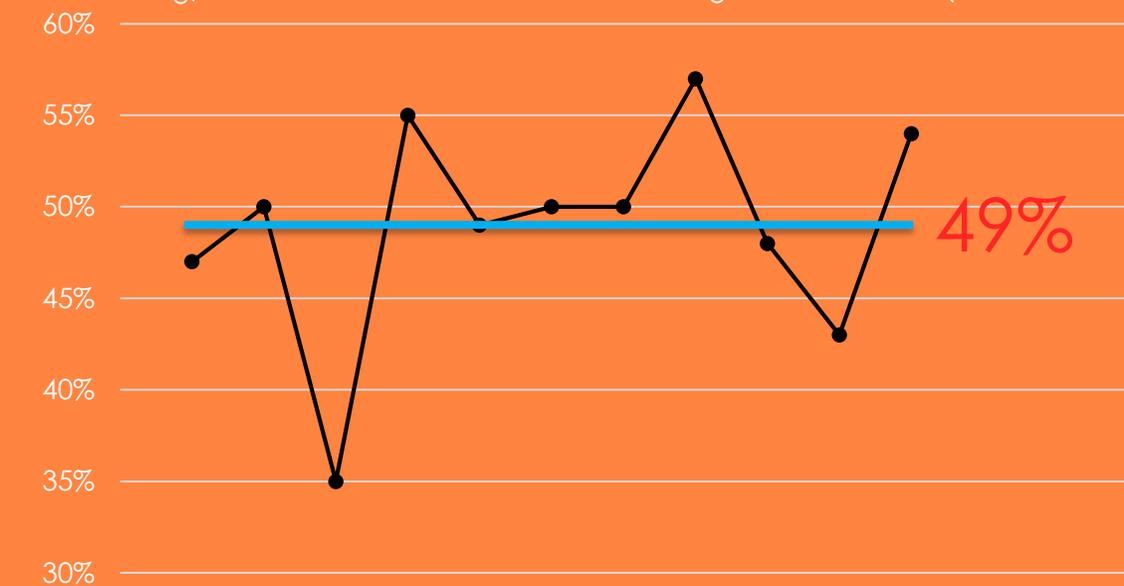
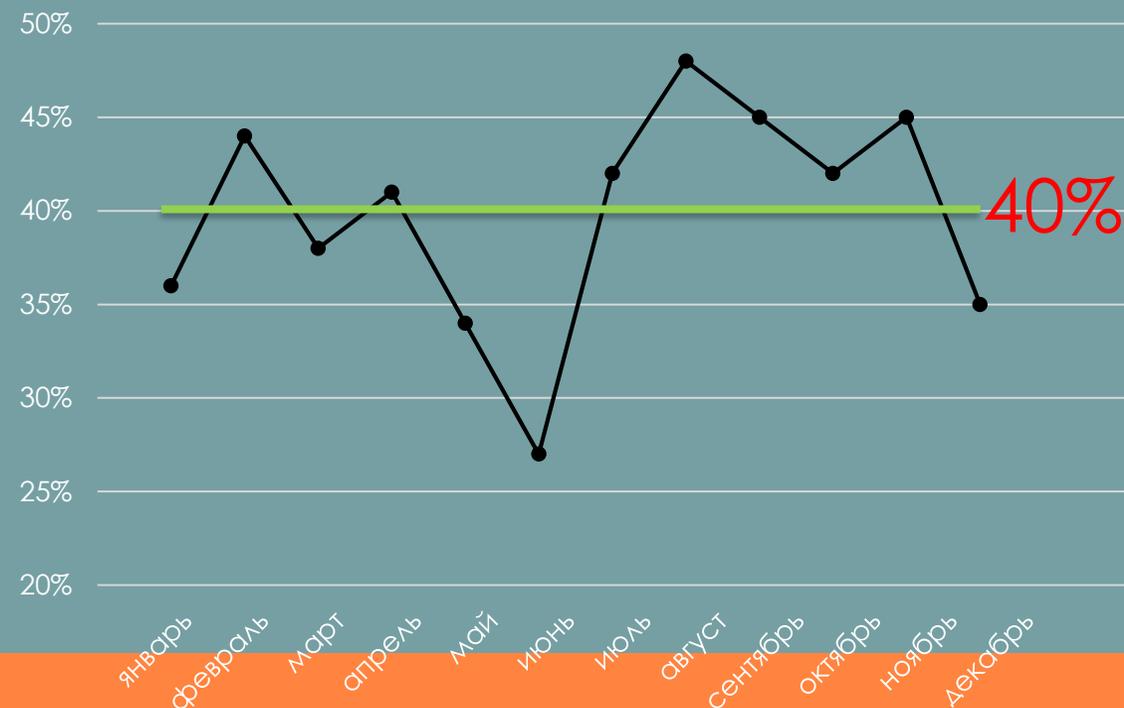


- Доля продуктов Банка
- Доля продуктов Дилера

# Решения и действия

## Предложение выгодных условий потребителю

- Спец. Программы со сниженной процентной ставкой (ПРОМО тарифы)
- Комфортный ежемесячный платеж
- Адекватная нагрузка на кредит
- Программа производителя «Лада-Финанс» 
- Государственная программа
- Каникулы основного долга по кредиту 



2019  
2020

# Решения и действия

## Реализация продуктов Дилера

### Проблематика реализации полисов добровольного страхования:

- “Период охлаждения”
- Финансовая грамотность клиентов



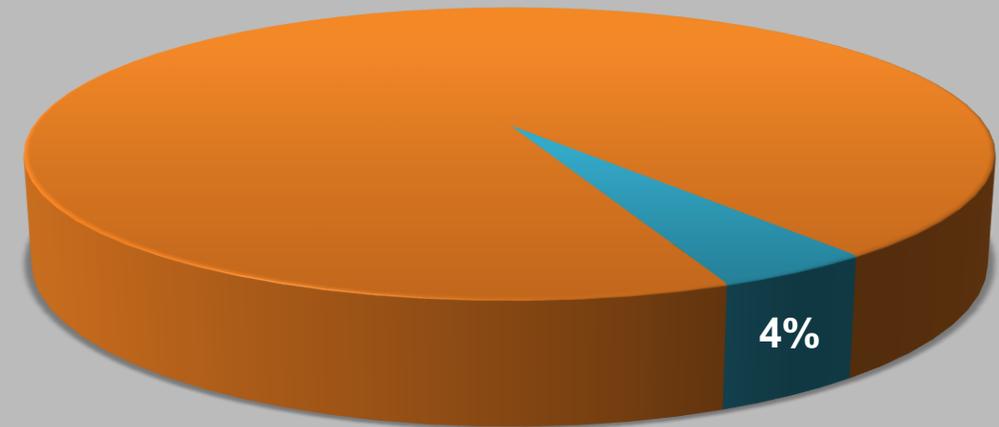
- **Переход на комплексную реализацию полисов КСЖ и карт помощи**



+



## Реализация полисов КСЖ



■ Процент отказов 2020 г.

# Решения и действия

Изменения в № 483-ФЗ “О потребительском займе”

**Что делать** с внесёнными изменениями в 483-ФЗ о возврате страховки по кредиту при досрочном погашении?

*“В случае полного досрочного исполнения заемщиком, являющимся страхователем по договору добровольного страхования, заключенному в целях обеспечения исполнения обязательств заемщика по договору потребительского кредита (займа), обязательств по такому договору потребительского кредита (займа) страховщик на основании заявления заемщика обязан вернуть заемщику страховую премию за вычетом части страховой премии, исчисляемой пропорционально времени, в течение которого действовало страхование, в срок, не превышающий семи рабочих дней со дня получения заявления заемщика. Положения настоящей части применяются только при отсутствии событий, имеющих признаки страхового случая”*

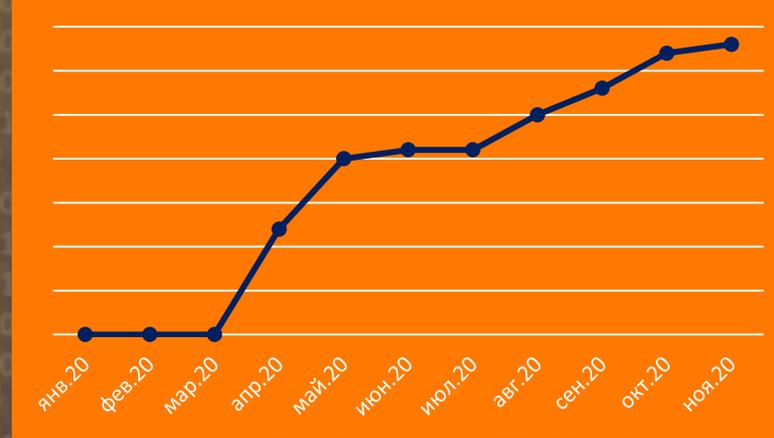
## **Шаги:**

1. Переход на постоянную страховую сумму при оформлении полисов СЖ
2. Исключение возможности оформления Выгодоприобретателем  
Банк(отсутствие привязки к кредитному договору)

# Он-лайн продажи

Реализация товаров и услуг он-лайн

## Вызов – Пандемия



## Активное развитие он-лайн продаж



Продажа автомобилей



Страхование



Кредитование

# ПЕРСПЕКТИВЫ

- Грамотно выстроенная работа с Банками и Страховыми Компаниями (зависимость объем продаж - комиссия)



- Развитие системы кумулятивной маржи (командная работа ОП+КСО – хороший результат в достижении общей цели)



- Акцент на обучении специалистов компании для повышения профессиональных навыков (*soft skills*)



дилер

клиент



- Хорошая кредитная линейка под запросы любого Покупателя (спец. Программы, рассрочка, лизинг ФЛ, программы производителя, господдержка)



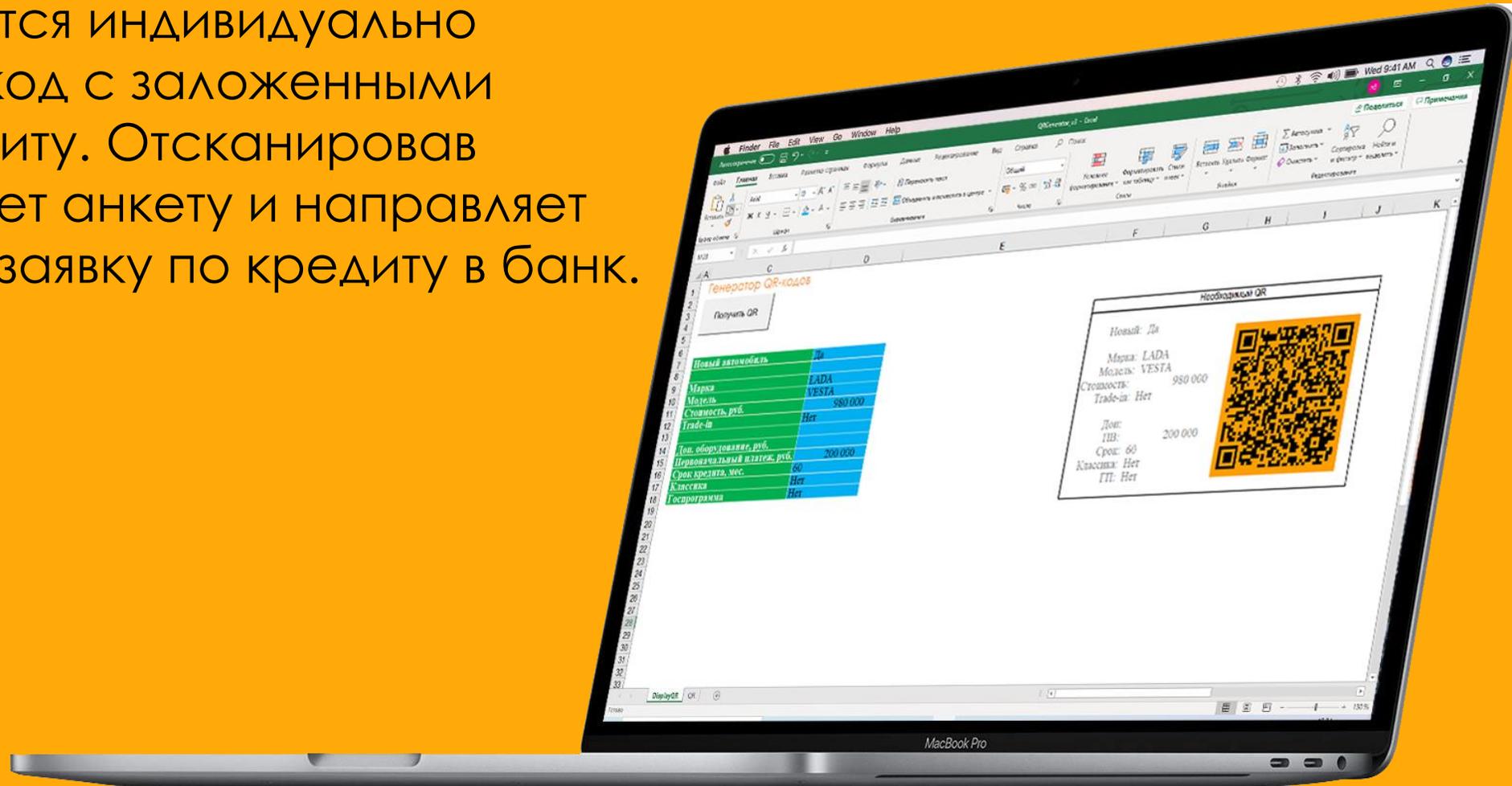
- Развитие он-лайн продаж (реализация полисов онлайн; возможность получения одобрения без посещения Автосалона - размещение Анкеты на сайте Дилера; удобный современный сервис для Клиента - использование QR-кодов для оформления заявки на кредит)



# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ QR-КОДОВ

QR-коды упрощают оформление заявки на кредит

Клиенту генерируется индивидуально составленный QR-код с заложенными условиями по кредиту. Отсканировав код клиент заполняет анкету и направляет на рассмотрение заявку по кредиту в банк.



Новый автомобиль	
Марка	LADA
Модель	VESTA
Стоимость, руб.	980 000
Trade-in	Нет
Топ. оборудование, руб.	
Первоначальный взнос, руб.	200 000
Срок кредита, мес.	60
Классика	Нет
Госпрограмма	Нет

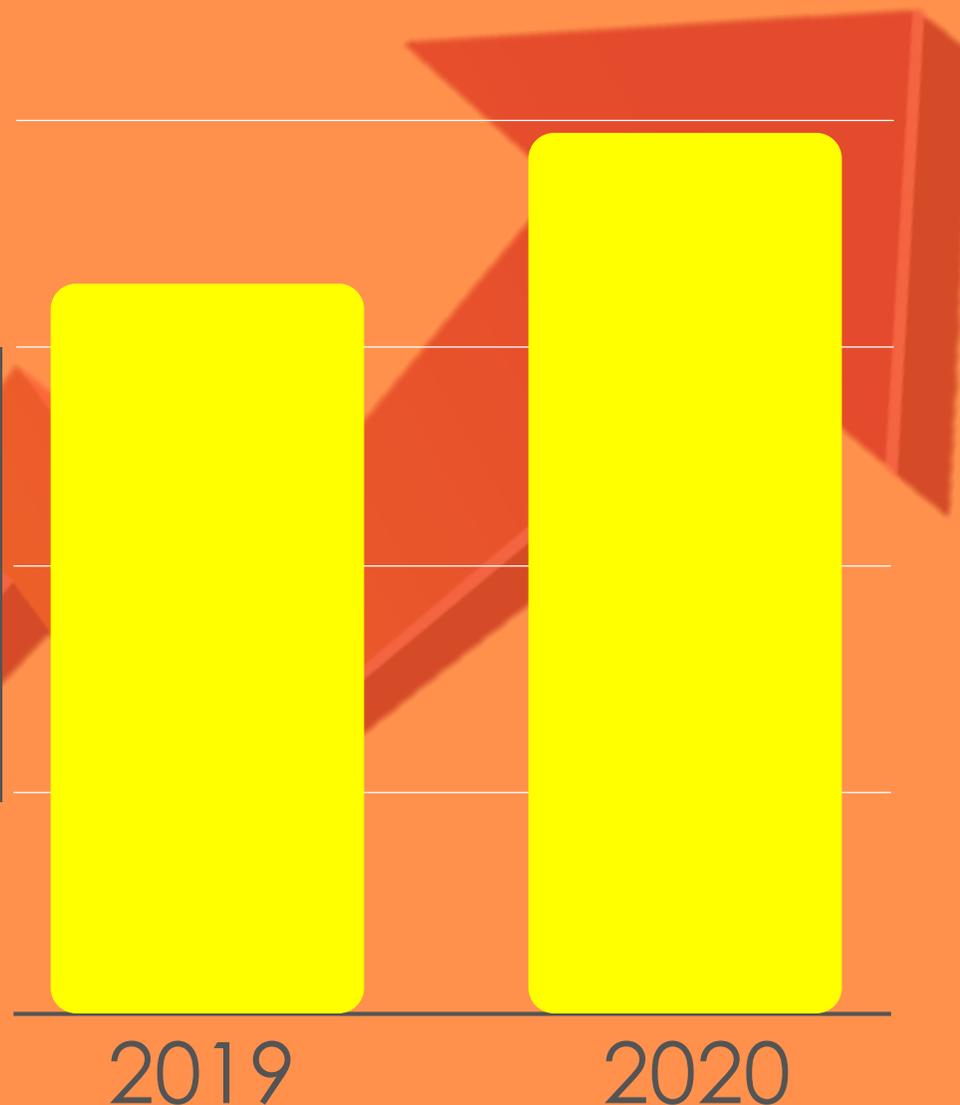
Необходима QR	
Имя:	Дж
Марка:	LADA
Модель:	VESTA
Стоимость:	980 000
Trade-in:	Нет
Доп. ИВ:	200 000
Срок:	60
Классика:	Нет
ГП:	Нет

# ИТОГИ

## ПРОДАЖИ В КРЕДИТ 2019-2020

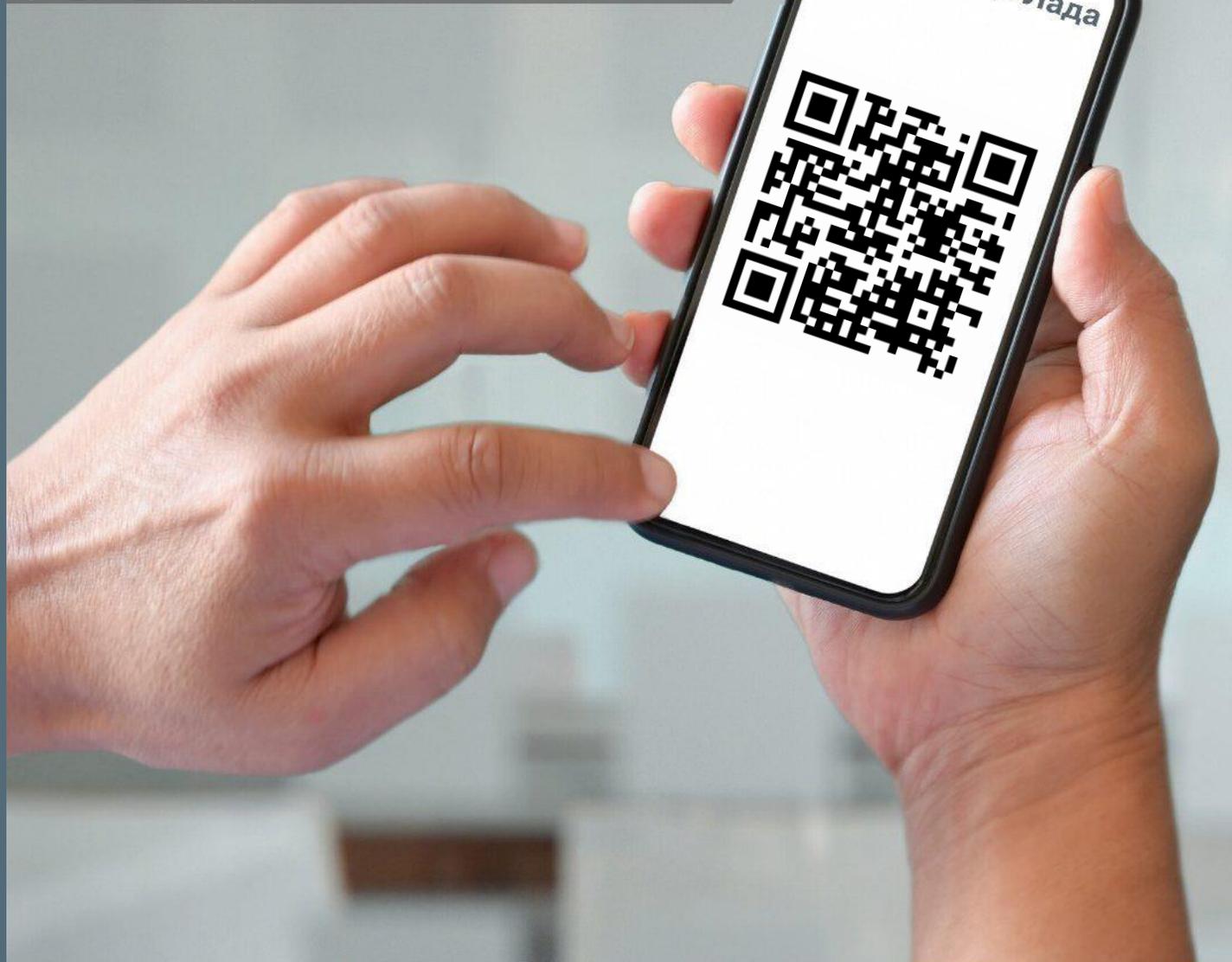
- В 2019 году продано **636** авто
- В 2020 году продано **574** авто

РОСТ **21%**



# Волкова Алла

Начальник отдела по страхованию и  
кредитованию  
8-921-924-80-60



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР «ПИТЕР-ЛАДА»

# LADA FINANCE

## программа АВТОКРЕДИТОВАНИЯ

Программа автокредитования, реализуемая АО "АВТОВАЗ" совместно с банками-партнерами. Приобрести автомобиль по программе LADA Finance можно у официальных дилеров LADA во всех регионах России, где присутствуют представительства банков-партнеров.

### Преимущества LADA Finance:

- Процентные ставки по кредиту ниже базовых предложений банков-партнеров
- Доступный первоначальный взнос
- Оптимальные сроки кредитования
- Быстрое принятие предварительного решения о выдаче кредита

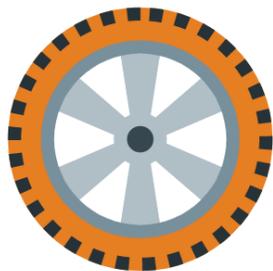


# НАПОЛНЕНИЕ ПРОДУКТА MULTISERVICE

Преимущества MultiService



## ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ



Замена и ремонт  
колёс



Запуск или зарядка  
АКБ



Эвакуация при  
ДТП



Дозаправка



Диагностика и  
Мелкий ремонт

# НАПОЛНЕНИЕ ПРОДУКТА MULTISERVICE

Преимущества MultiService



## ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ



### Консультации

Семейное  
право



Представление  
интересов  
в суде



Лишение  
водительских прав,  
штрафы

Жилищное  
право

Трудовое  
право

[Назад](#)

# Каникулы основного долга

## Особенности программы

- ✓ Возможность не менять привычный уровень жизни и личных расходов еще несколько месяцев, не смотря на покупку нового автомобиля
- ✓ Возможность совершать другие большие и важные траты первые месяцы после покупки автомобиля – оплата образования, помощь родным и близким, ремонт в квартире, строительство дома
- ✓ Привлечение в салон сегмента покупателей, которые уже несколько месяцев откладывают покупку, считая, что именно сейчас не время делать дорогие покупки в кредит

Первые несколько платежей только

%%



[Назад](#)