**У Вас есть отдел кредитования и страхования?**

**Он приносит вам 30% выручки от всего дилерского центра?**

**Если нет, то ждем Вас 3.12.21 на БЕСПЛАТНОМ мероприятии:**

**«Как зарабатывать на продаже финансовых услуг?»**



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Марат Байтоков**1-й Вице-Президент, Председатель Исполкома**Ассоциация казахстанских банков** |  | **Адлет Аубакиров**Директор группы по кредитным и страховым продуктам**Астана Моторс** |
| **Развитие банковской отрасли по отношению к автобизнесу****Расскажет:**- тренды развития банковского сектора в Казахстане в 2022- статистика по продажам кредитов и страховок в Казахстане- как может изменится вектор сотрудничества банков и автодилеров | **Как повысить продажи F&I до 30% от доли выручки** **Расскажет:**- как создать эффективный отдел по продаже кредитов и страховок- как выстроить отношения с банками- как мотивировать сотрудников выполнять план |
| Ассоциация банков Республики Казахстан (АБРК) основана в 1993 году и является негосударственной некоммерческой организацией, добровольно объединяющей банки второго уровня любой формы собственности. В состав ассоциации входит 33 банка. | На сегодняшний день «Астана Моторс» представляет на рынке Казахстана 13 брендов (12 автомобильных, 1 мото): официальный дистрибьютор Hyundai, Subaru, BMW, MINI, Motorrad, Haval, Golden Dragon в Казахстане; официальный дилер Toyota, Lexus, Land Rover и Jaguar, Volvo. **Показатели компании (30 ДЦ):**Продают новых машин в месяц по всему холдингу – 2500. Доля дохода от F&I в структуре кумулятивной маржи - 30%. Продают авто с пробегом – 1500. Доля дохода от F&I в структуре кумулятивной маржи- 40%. На 1 авто в среднем продается - 3 продукта: КАСКО, ОСАГО, карты помощи на дорогах, страхование жизни, продленная гарантия. |
|  | **Асет Бердимуратов**Коммерческий директор**ВЭР** |  | **Динара Кураева**Эксперт в области кредитования и страхования**Опыт работы: Верра Моторс, Сильвер-Моторс, Форвард Авто, Автосеть.РФ** |
| **Новые финансовые продукты на рынке Казахстана - все плюсы и возможности****Расскажет:**- какие финансовые продукты нужны для оживления рынка Казахстана- какую стратегию работы выбрать автодилерам в следующем году- что хочет клиент при покупке фин. продуктов | **Как построить эффективный отдел F&I изнутри****Расскажет:**- как организовать систему продаж фин. продуктов- как стать клиентам - экспертом и другом по вопросам кредитования и страхования- как зарабатывать на пролонгации |
| ВЭР присутствует в Казахстане с 2020 года. В 2021 повысили свой статус, реорганизовавшись из ООО в АО. В портфеле более 19 000 партнеров, более 3 000 000 обработанных вызовов и более 5 000 000 клиентов. Интегрированы в Яндекс.Навигатор и 2ГИС. Более 12 исполнителей на 1 заказ. Среднее время исполнения заказа 38 мин. В 2021 году оборот составил более 4 млрд.руб. | В автобизнесе 13 лет.Создала 25 отделов F&I в сети Автосеть. Запускала F&I под ключ за месяц. За месяц в 2 раза увеличила доход отдела кредитования и страхования в ДЦ Хендай. Увеличила средний чек по F&I на авто с пробегом в 3 раза. Запускала иные виды страхования «неавто» в отделе F&I, как доп канал доходности компании. Первая запустила систему bay back на новых LADA, после успешного опыта, данную программу запустили на всю Россию. Создала с командой IT продукт в Автосети, по контролю F&I**Пример работы** **компании (9 ДЦ):**  Продают новых машин в месяц – 400. Доля дохода от F&I в структуре кумулятивной маржи - 30%. Продают авто с пробегом – 180. Доля дохода от F&I в структуре кумулятивной маржи-20%. На 1 авто в среднем продается -2-4 продуктов: ОСАГО, КАСКО, страхование жизни, карты помощи на дорогах, телемедицину, продленную гарантию.Средний чек F&I на 1 автомобиль - 1 015 349 KZT. |
|  | **Дмитрий Старолетов**Директор по продажам**ВЭР** |  | **Яна Добровольская**Руководитель направления аналитики, автоматизации бизнес-процессов, постановки и автоматизации управленческого учета, директор по развитию ряда Российских компаний**Опыт работы: ГК Альянс-Авто** |
| **Как наращивать продажи F&I****Расскажет:**- как повысить доход за счет продажи высокомаржинальных продуктов- как донести выгоды для клиентов о покупке фин.продуктов- пакетные предложения | **Как настроить бизнес-процессы в отделе F&I, чтобы продавать больше****Расскажет:**- пошаговая схема постановки работы подразделения- ключевой персонал и распределение ролей- ключевые контрольные точки- управление структурой дохода - место в кумулятивной марже интеграция с отделами продаж новых а/м и а/м с пробегом |
|  |  |
|  | **Анна Синицина**Директор департамента финансирования и страхования **Тойота Тсушо Казахстан Авто (Бизнес Кар)** |
|  |  |
| - в среднем в месяц продают 310 новых авто, 200 авто с пробегом.- доля дохода от F&I в структуре кумулятивной маржи - на новых авто 9%, на авто с пробегом 26%- в среднем продают по 2 страховых продукта на 1 авто. |  |

**Вы узнаете:**

- Как зарабатывать на продажах услуг F&I?

- Как выстроить систему продаж в ДЦ для продажи F&I услуг?

- Как мотивировать сотрудников и заинтересовать клиентов?

- Какие финансовые продукты надо развивать?

**Вы получите:**

- Возможность пообщаться с коллегами-конкурентами

- Познакомиться с новыми партнерами

- Вкусно пообедать, интересно и с пользой провести время

**Время конференции:** 10.00-16.00 официальная часть

 16.00-17.00 фуршет

**Количество мест ограниченно!**

**Спешите зарегистрироваться! Участие бесплатно**

**Место проведения:** Казахстан, Алматы, просп. Сакена Сейфуллина, 506, гостиница Rixos Almaty

© Автомобильная консалтинговая компания «АвтоБосс» (ООО «АвтоБосс»)