



**Departamento:**

Dirección Comercial

**País:**

Argentina

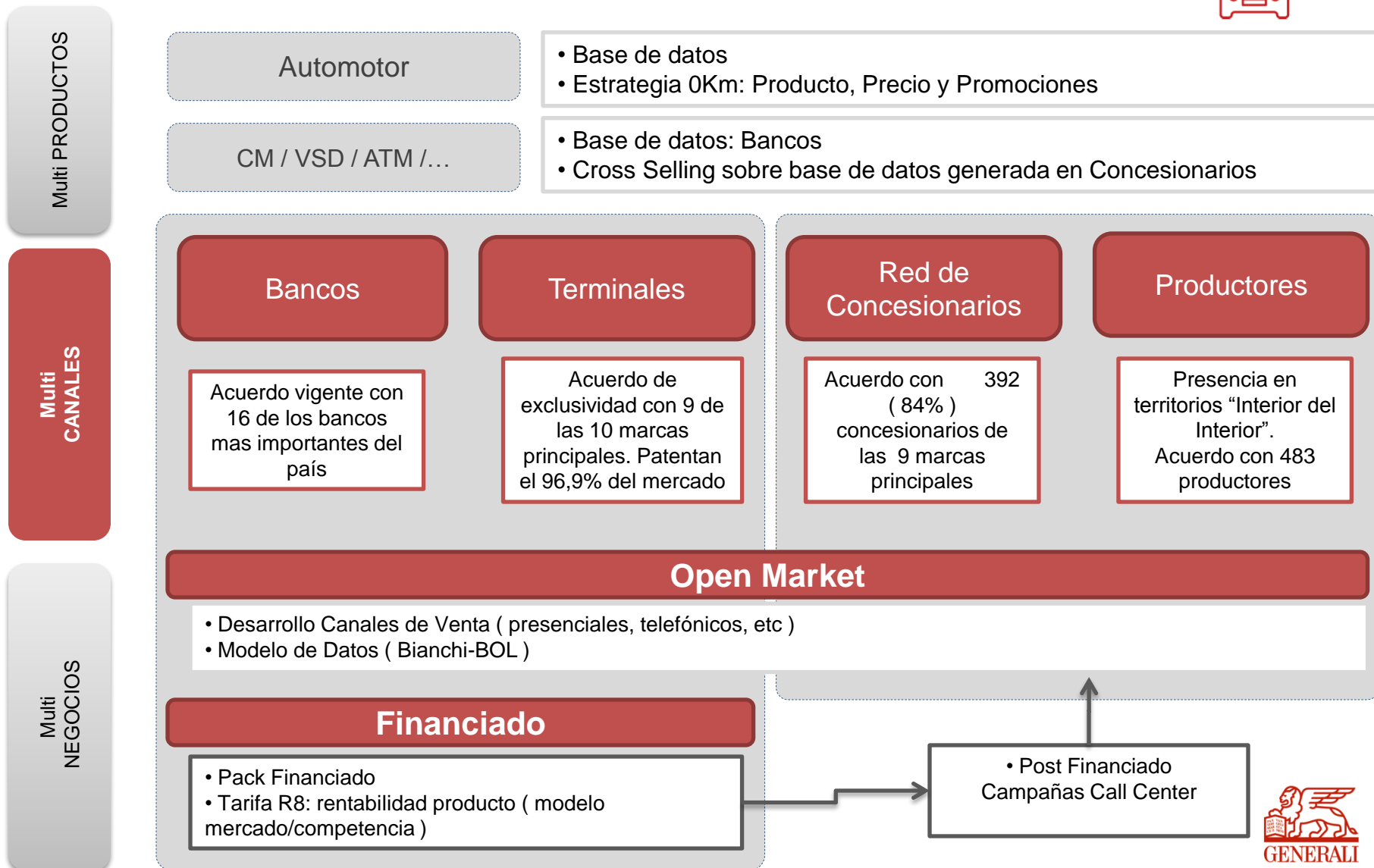
# Canales Indirectos



# Convención 2016 – Canales Indirectos

## Estructura del Negocio

03



# Convención 2016– Canales Indirectos

## Números del Negocio



04

CANAL	CANTIDAD DE ACUERDOS	CARTERA AUTOS Sep2016	FACTURACIÓN		
			AUTOS	Consumo Masivo- Vida - Generales	Total
BANCOS	16	118.744	\$ 1.140 MM	\$ 564 MM	\$ 2.990 MM
TERMINALES Negocio Financiado	9	122.760	\$1. 280 MM	\$ 6 MM	
CONCESIONARIOS Negocio Open Market	392	Concesionarios: 34.976	\$ 445 MM	\$ 770 M	\$ 1.957 MM
		Terminales: 57.217	\$ 742 MM		
SUB TOTAL CI		333.697	\$ 3.607 MM	\$ 1.340 MM	\$ 4.947 MM
PRODUCTORES	483	52.100 (incluye Flota: 10.500 casos)	\$ 321 MM	\$ 2 MM	\$ 323 MM
ACA		94.579	\$ 1.008 MM	\$ 17 MM	\$ 1. 025 MM
* Fuente: - QV App Autos - QV App Tablero Corporativo <b>FACTURACIÓN ANUAL ( Cartera Total: 480.376 )</b>			<b>\$ 6.295 MM</b>		

# Bancos y Terminales

# CONVENCIÓN 2016– Canales Indirectos

## Principales Acuerdos Comerciales – BANCOS

Negocio	Cartera	Facturación
Open Market	32.815	\$ 336 MM
Financiado	85.929	\$ 871 MM
TOTAL	118.744	\$ 1.207 MM



Open Market									
Financiado Prendas		N							
Consumo Masivo	-Compra Protegida -Protección Cartera				Robo en Vía Publica		-Accidentes Personales - Tecnología	AP -Protección Cartera -Hogar	-Protección Cartera -Hogar
Otros Riesgos		Vida Saldo Deudor			ATM + Desempleo N			Vida Saldo Deudor	Vida Saldo Deudor
Campaña Post Financiado									



Otros:  
Banco Córdoba - Citi  
Chubut – Tierra del Fuego  
Patagonia – Nación-



Compañía Propia



No Disponible



Nuevo



Con acuerdo Caja



Sin acuerdo vigente



Cartera Run OFF



# CONVENCIÓN 2016– Canales Indirectos

## Principales Acuerdos Comerciales – TERMINALES

Negocio	Cartera	Facturación
Financiado	122.760	\$1.437 MM



WILLIS

SGR

COURTAGE

	VW	Ford	Chevrolet	FIAT	TOYOTA	RENAULT	PEUGEOT	CITROËN	NISSAN
Open Market			N						
Financiado Planes									
Financiado Prendas									
Campaña Post Financiado				N					



Call Center Socio



Nuevo



Con acuerdo Caja



Sin acuerdo vigente



No Disponible



Implementación



USO INTERNO



# Concesionarios

# Convención 2016– Canales Indirectos

Concesionarios : Dimensionamiento

CONCESIONARIO	Cartera	Facturación
Concesionarios Open	34.976	\$ 465 MM
Terminales Open	57.217	\$ 779 MM
TOTAL	92. 193	\$1.343 MM

Cantidad de  
Concesionarios

Con Acuerdo Caja

• Total de Concesionarios “Dimensionados”



911

• Concesionarios 9 Marcas Principales



466

392

84%

•Concesionarios Oficiales – Resto de Marcas y Alta Gama



30

•Concesionarios Multimarca



483





# Convención 2016– Canales Indirectos

10

## Concesionarios con Acuerdo Caja de las 9 Principales Marcas



Total Concesionarios 466	63	64	53	62	44	47	63	44	26
Con Acuerdo Caja 392	61	56	32	43	43	42	61	37	17
% Concesionarios Con Acuerdo 84 %	97%	88%	60%	69%	98%	89%	97%	84%	65%

De las 9 principales marcas del mercado, contamos con acuerdo para el negocio de Open Market con 392 concesionarios que representan el 84 % de los concesionarios oficiales.



 Ingreso 2016

# Convención 2016– Canales Indirectos

11

Concesionarios con Acuerdo Caja de las 9 Principales Marcas por Región

## NOA + CUYO

Exequiel Lassaga

**98 Concesionarios con  
Acuerdo ( 85% del total )**

## SUR + La Plata

Nicolás Vega

**95 Concesionarios con  
Acuerdo ( 75% del total )**



## LITORAL

Facundo Lartigue

**71 concesionarios con  
Acuerdo ( 79 % del total )**

## METRO

Rubén González

Gabriel Corbella

**128 Concesionarios con  
Acuerdo ( 95 % del total )**

Adicionalmente al Canal Concesionarios, en el Interior los coordinadores regionales gestionan Productores y Bancos

# Productores

### Localidades interior del Interior

#### 6 Organizaciones



209 PAS activos

Cartera: 25.300

Facturación: \$ 190 MM

(+ cartera flotas: 7.100)

Zona Núcleo PBA y SFE

#### 18 Sucursales



3 Organizadores

212 PAS activos

Cartera: 13.600

Facturación: \$ 75 MM

(+ cartera flotas: 3.100)

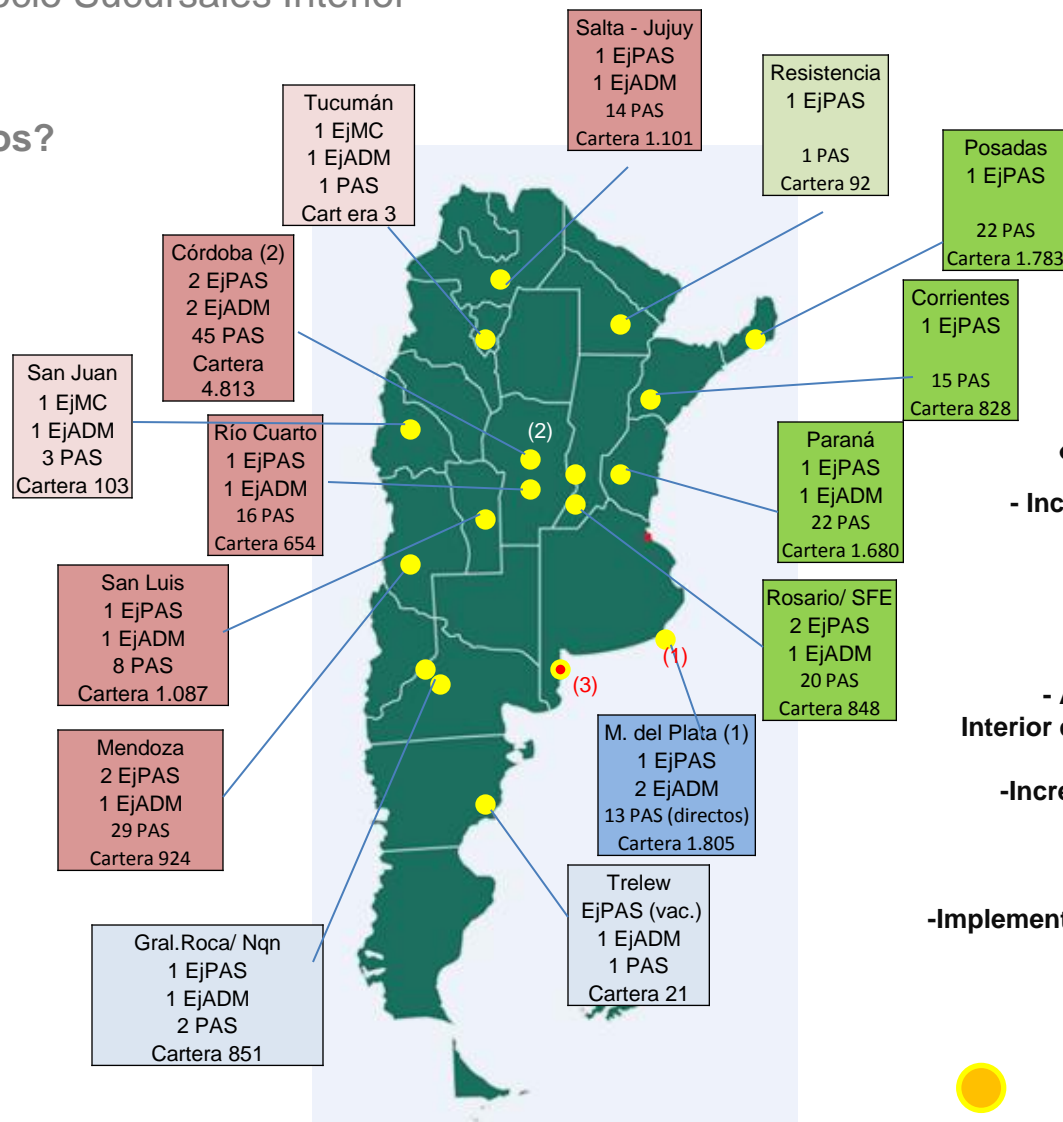
Zonas Interior del Interior

Modelo  
a desarrollar

PAS Centralizados  
22 PAS 3° cordón PBA  
2 PAS Interior E. Ríos  
2.700 Autos indiv.  
**Fact: \$ 15MM**

Cartera Autos :52.100 - **Facturación: \$ 321 MM**  
(Carteras: autos Particulares 41.600 y Flota 10.500)

### ¿Dónde estamos?



### ¿ HACIA DONDE VAMOS?

- Incorporar a todas las U.N. del Interior al acuerdo PAS

- Sumar ejecutivos en función del crecimiento

- Ampliar la presencia en localidades Interior del Interior (+ de 850 sin desarrollo)

- Incrementar la venta con nueva Recluta

- Desarrollar la red de PAS actual

- Implementar el modelo Sucursal Organizador

18 Sucursales

18 ejec. Comerciales

14 ejec. Administr.

+ de 200 PAS activos

+ de 15.000 vh en cartera

Altas Prom: 1.200 casos

## LOGROS 2016

**BBVA** Nuevo Modelo Open Market. Pasamos de 270 a 1600 Altas de Febrero a Septiembre 2016

**GM- Chevrolet** Lanzamiento Negocio Open Market ( 53 nuevos Concesionarios )

**Banco Macro:** Acuerdo por producto Desempleo (80MM)

**Concesionarios :** Lanzamiento y consolidación de los Programas de Incentivos, tanto en Financiado como OM

**Negocio Motos :** Lanzamiento prueba piloto de Seguro Motos AMV en canales propios del Broker AMV.

**PAS:** Lanzamiento Plan para Sucursales Interior  
Modelo Sucursal como Organizador

**Concesionarios Multimarcas zona Metro:**  
Relanzamiento nuevo Modelo de Negocio

**Generali Global Excellence Contest:** Primera participación del Concurso para Productores y Concesionarios.

**Mejora Continua :** desarrollo para zona Metro de proceso de optimización de recursos y asignación de Concesionarios a Sucursales

## DESAFÍOS 2017

**Volkswagen** Planes de Ahorro.  
Oportunidad: **4800 Pólizas Año (20% Share)**

**GM – GPAT – Banco Patagonia:** Prendas  
Oportunidad: **3000 Pólizas Año (20% Share)**

**Banco Macro:** Implementación producto Desempleo  
Fecha estimada: **Marzo 2017**

**Banco ITAU:** oportunidad **Nuevos Negocios**  
Participación en Licitación de Riesgos

Incrementar 1 Punto el **Market Share en Autos Open Market.** Oportunidad **2500 Pólizas Año**

Nuevo **Modelo de Datos (MOL – Bianchi) :**  
Concesionarios como generadores de tráfico

**Concesionarios en Provincia Buenos Aires:**  
Desarrollo en zonas sin sucursal Caja

**Negocio Pymes:** oportunidad en canal Bancos

**Negocio Financiado** oportunidad producto Leasing

**Consumo Masivo:** Diversificar nuestra Oferta.  
Adquisición y Cross Selling

2016 - 2017